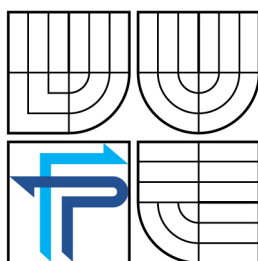


**VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ**  
**BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY**



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ**  
**ÚSTAV EKONOMIKY**

**FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT**  
**INSTITUTE OF ECONOMICS**

# **FAKTORING JAKO MODERNÍ ZPŮSOB FINANCOVÁNÍ PODNIKU**

**FACTORING AS A MODERN WAY OF FINANCING BUSINESS ACTIVITIES**

## **DIPLOMOVÁ PRÁCE**

**MASTER'S THESIS**

**AUTOR PRÁCE**

**AUTHOR**

**Bc. MARCELA HONSOVÁ**

**VEDOUCÍ PRÁCE**

**SUPERVISOR**

**JUDr. Ing. JAN KOPŘIVA**

**BRNO 2009**

# ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

**Honsová Marcela, Bc.**

---

Podnikové finance a obchod (6208T090)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

**Faktoring jako moderní způsob financování podniku**

v anglickém jazyce:

**Factoring as a Modern Way of Financing Business Activities**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Teoretická východiska

Analýza současného stavu

Praktické návrhy

Závěr

Přílohy

Seznam použité literatury

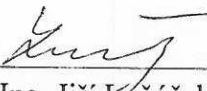
Seznam odborné literatury:

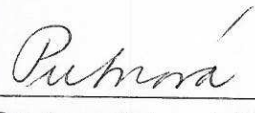
- ČERNOHLÁVKOVÁ, E. - MACHKOVÁ, H. a kol.: Mezinárodní obchodní operace. 1. vyd. Praha: HZ Editio, 1998. ISBN 80-860009-20-3
- DRBOHLAV, J. - POHL, T.: Pohledávky z právního, účetního a daňového pohledu. 1. vyd. Praha: ASPI Publishing, s.r.o., 2004. ISBN 80-86395-93-6
- MAREŠ, S.: Zdroje financování podniku. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004. ISBN 80-86754-12-X
- WAWROSZ, P.: Zdroje financování podnikatelské činnosti. 1. vyd. Ostrava: Sagit, 1999. ISBN 80-72081-06-3
- REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M.: Finanční management. Brno: VUT, 2003. ISBN 80-214-2487-7
- VOZŇÁKOVÁ, I.: Efektivní řízení pohledávek. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0770-5
- VALACH, J. a kol.: Finanční řízení podniku. Praha: Ekopres, 1999. ISBN: 80-86119-21-1
- VEBER, J.; SRPOVÁ, J. a kol.: Podnikání malé a střední firmy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-1069-2.

Vedoucí diplomové práce: JUDr. Ing. Jan Kopřiva

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2008/09.



  
Ing. Jiří Kuňáček, Ph.D., MBA  
Reditel ústavu

  
doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA  
Děkan fakulty

V Brně, dne 1.12.2008

### **Anotace závěrečné práce**

Tato diplomová práce představuje faktoring jako jednu z možných forem financování podnikatelské činnosti. Práce popisuje faktoring obecně jako formu financování, analyzuje vybranou společnost a navrhuje zlepšení její finanční situace s využitím faktoringu. Dále diplomová práce porovnává financování pomocí kontokorentního úvěru, který analyzovaná společnost využívala dříve, s financováním pomocí faktoringu, s cílem okamžitého využití poskytnutých peněžních prostředků.

### **Anotace závěrečné práce ENG**

This master's thesis introduces factoring as a possibility of financing business activities. It describes factoring as a form of finance business transactions, analyses selected company and proposes improvement its finance situation by means of factoring. And then master's thesis compares financing by means of bank overdraft, which used selected company before, with financing by means of factoring, of purpose to use given finance.

### **Klíčová slova**

Factoring, nástroje financování, cena faktoringu, faktoringové společnosti, postup pohledávek, faktoringová smlouva.

### **Klíčová slova ENG**

Factoring, instruments of financing, cost of factoring, factoring companies, assignment of chose in action, factoring agreement.

### **Bibliografická citace mé práce**

HONSOVÁ, M. *Faktoring jako moderní způsob financování podniku*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2009. 92 stran. Vedoucí diplomové práce JUDr. Ing. Jan Kopřiva.

## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem v práci neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

Ráda bych tímto poděkovala svému vedoucímu práce JUDr. Ing. Janu Kopřivovi za jeho hodnotné rady a odborný dohled nad diplomovou prací.

Dále bych ráda poděkovala Ing. Lud'ku Batelkovi – výkonnému řediteli společnosti Svoboda a syn, s.r.o. - za to, že mi umožnil nahlédnout do chodu i do dokumentace společnosti, a tím dal smysl mé diplomové práci.

V Brně, dne 8. ledna 2009

.....

podpis

## **Obsah**

|   |           |
|---|-----------|
| Úvod.....   | 9         |
| Cíle diplomové práce .....                                  | 12        |
| <b>1 FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI.....</b>            | <b>14</b> |
| <b>1.1 Tradiční metody financování podniku.....</b>         | <b>15</b> |
| <b>1.2 Nástroje financování podniku.....</b>                | <b>17</b> |
| <b>2 FAKTORING JAKO ZPŮSOB FINANCOVÁNÍ PODNIKU .....</b>    | <b>20</b> |
| <b>2.1 Druhy faktoringu .....</b>                           | <b>21</b> |
| <b>2.2 Funkce faktoringu.....</b>                           | <b>26</b> |
| <b>2.3 Ekonomické aspekty faktoringu .....</b>              | <b>27</b> |
| 2.3.1 Princip faktoringové operace .....                    | 28        |
| 2.3.2 Cena faktoringu.....                                  | 29        |
| <b>2.4 Faktoring u dodavatele z účetního hlediska .....</b> | <b>30</b> |
| <b>2.5 Právní aspekty faktoringu.....</b>                   | <b>32</b> |
| 2.5.1 Postoupení pohledávky .....                           | 33        |
| 2.5.2 Postoupení pohledávky z pohledu postupitele.....      | 34        |
| <b>2.6 Faktoringová smlouva .....</b>                       | <b>34</b> |
| 2.6.1 Předmět smlouvy .....                                 | 36        |
| 2.6.2 Náležitosti smlouvy .....                             | 37        |
| <b>2.7 Výhody a nevýhody faktoringu .....</b>               | <b>38</b> |

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>3</b> | <b>FAKTORINGOVÉ SPOLEČNOSTI.....</b>                                | <b>40</b> |
| 3.1      | Mezinárodní řetězce faktoringových společností .....                | 40        |
| 3.2      | Právní úprava faktoringu v mezinárodním právu .....                 | 41        |
| 3.3      | Faktoring prostřednictvím českých společností.....                  | 43        |
| 3.4      | Srovnání nabídek faktoringových společností .....                   | 45        |
| <b>4</b> | <b>ANALÝZA PROBLÉMU VYBRANÉ SPOLEČNOSTI .....</b>                   | <b>49</b> |
| 4.1      | Základní informace o společnosti.....                               | 49        |
| 4.2      | Situace na trhu .....   | 51        |
| 4.3      | Finanční situace společnosti vyplývající z finanční analýzy .....   | 51        |
| 4.3.1    | Finanční situace před využitím cizích zdrojů financování .....      | 52        |
| 4.3.2    | Finanční situace společnosti s využitím kontokorentního úvěru ..... | 55        |
| 4.4      | Rozbor využitého kontokorentního úvěru.....                         | 58        |
| 4.5      | Zhodnocení dosavadní situace podniku.....                           | 61        |
| <b>5</b> | <b>VLASTNÍ NÁVRH NA ŘEŠENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI.....</b>    | <b>63</b> |
| 5.1      | Důvody využití faktoringu společností Svoboda a syn, s.r.o.....     | 63        |
| 5.2      | Indikativní nabídka od UniCredit Factoring, s.r.o. ....             | 64        |
| 5.2.1    | Návrh faktoringové smlouvy na základě indikativní nabídky .....     | 66        |
| 5.3      | Porovnání faktoringu s kontokorentním úvěrem .....                  | 70        |
| 5.4      | Přínosy spojené s financováním pomocí faktoringu.....               | 74        |
| 5.4.1    | Stabilizace cash – flow podniku .....                               | 75        |



|  |  |    |
|--|--|----|
| 5.4.2                                  | Pokrytí sezónních špiček .....                 | 79 |
| 5.4.3                                  | Získání příznivějších nákupních podmínek ..... | 81 |
| 5.4.4                                  | Ekonomické výhody faktoringu.....              | 83 |
| 5.4.5                                  | Administrativní výhody faktoringu .....        | 84 |
| Závěr .....                            |  | 86 |
| Seznam použité literatury a textů..... |  | 89 |
| Seznam příloh .....                    |  | 91 |

## Úvod

Každý podnikatel, ať už je jeho oborem podnikání cokoli, je dříve či později nucen potýkat se s problematikou financování své podnikatelské činnosti. V dnešní době, která je charakteristická rostoucím objemem subdodávek a prodlužující se dobou splatnosti faktur, je na podnikatele vyvíjen nemalý tlak, a to ze dvou stran.

Podnikatel jednak musí při současném konkurenčním boji svým odběratelům nabídnout veškeré možné výhody, mezi nimiž je odběrateli nejoblíbenější odklad platby. Na druhé straně mu v důsledku poskytnutí dodavatelského úvěru vzniká velmi často nedostatek provozního kapitálu, což mu zabraňuje v uplatňování nových investic a tedy i v dalším růstu jeho podniku. Podnikatel je tak přinucen žádat např. o provozní úvěry a hrozí mu riziko nedodržení platebních lhůt vůči vlastním dodavatelům, dostává se do problémů s likviditou a narůstá tak počet nesplacených pohledávek společnosti směřující k její insolvenci.

Pohledávky jsou totiž nutnou složkou aktiv společnosti, a to jak z důvodů ekonomických, tak i praktických. Klíčovým faktorem rizika řízení pohledávek je především schopnost odběratele zaplatit pohledávku včas. Nesplacené pohledávky negativně ovlivňují zejména likviditu podniku. Tato nebezpečí však lze částečně či zcela eliminovat.

Nejen tyto, ale i další překážky bránící podnikateli v efektivním zhodnocování jeho podniku jsou signálem k využití finanční služby, která je založena na odkupu krátkodobých pohledávek společnosti. A právě na faktoring - jako moderní a alternativní způsob financování podnikatelské činnosti - jsem se rozhodla zaměřit ve své diplomové práci.

Nároky podnikatelů na financování pochopitelně rostou s postupující globalizací a s rozvojem mezinárodního obchodu. Finanční trh se snaží reagovat na nově vznikající potřeby obchodníků, a tak se postupně, s rostoucím počtem mezinárodních i tuzemských

obchodních transakcí, zvyšuje a zkvalitňuje i nabídka možností financování. Dnes je možné si vybrat z relativně široké škály možností, jak potřebné chybějící finance získat.

Jednou z cest, jak tyto zdroje financování podniku získat, tedy může být právě faktoring. K většímu rozmach tohoto termínu došlo až v 19. století a důležitou součástí našich životů je od 60. let století minulého. Dnes je využíván v mnoha státech světa v rozmanitých formách a patří k moderním formám financování.

Tuzemský faktoring v České republice, stejně jako ve většině zemí s vyspělým obchodním a finančním trhem, dominuje. Nicméně v posledních letech podíl tuzemského faktoringu na celkových faktoringových obchodech klesá, a to především díky značnému růstu mezinárodního, především exportního faktoringu. U nás tato forma financování firem těžila z výrazné konjunktury českého zahraničního obchodu po vstupu naší země do EU.

Ve své diplomové práci jsem se zaměřila jednak na teoretická východiska zvoleného nástroje financování - faktoringu. Zaměřila jsem se nejen na možné druhy a základní funkce z této služby plynoucí, ale soustředila jsem se také na ekonomické aspekty faktoringu, tedy především na jeho cenu neboli náklad této služby.

Dále rozebírám právní aspekty, jednak obecně postup pohledávek, čímž faktoring v podstatě je, ale také faktoringovou smlouvu, její náležitosti, předmět smlouvy, apod. Ve své práci představuji nejen dva největší světové řetězce faktoringových společností, ale i zástupce českého trhu, kteří přispívají k rozšíření této formy financování a podstatně zvyšují povědomí o této službě.

Diplomovou práci jsem zaměřila na brněnskou společnost Svoboda a syn, s.r.o., která podniká v oblasti telekomunikačních staveb a trápí ji vážné problémy s financováním svých aktivit. Tento problém je důsledkem neustálého tlaku jejích odběratelů na stále se prodlužující doby splatností za provedené práce společnosti. V minulém období tato

společnost řešila svoje problémy pomocí kontokorentního úvěru, avšak tento způsob financování nebyl pro společnost dostatečně efektivním řešením.

Proto jsem se, po prostudování všech dostupných dokumentů, rozhodla nabídnout společnosti využití služeb některé z faktoringových společností a pomoci tak zlepšit její finanční situaci a možná se i pustit do určitých investičních záměrů.

Doufám, že tato práce bude přínosem nejen pro mne, ale hlavně pro zmíněnou společnost, která by s využitím této alternativní metody financování mohla odstranit přetrvávající finanční problémy a ještě více tak upevnit svoji pozici na trhu.

## Cíle diplomové práce

Vedení společnosti Svoboda a syn, s.r.o. – podnikající v oblasti telekomunikačních staveb - mi nabídlo, abych **navrhla řešení zhoršující se finanční situaci** této společnosti.

Kvůli nedostatku finančních prostředků se společnost v roce 2007 dostala do situace, kdy musela opakovaně odmítnout zakázky, jež vyžadovaly vyšší počáteční investice. Dosud využívaný kontokorentní úvěr je - podle slov ředitele společnosti - neefektivním zdrojem financování. Jeho omezená výše se stala pro společnost do jisté míry limitující. Vyplývá to z údajů, které mi poskytla společnost pro zpracování této diplomové práce.

Díky zkušenostem s touto společností a znalostem jiných zdrojů financování jsem dospěla k názoru, že by bylo pro společnost **Svoboda a syn, s.r.o.** efektivnější využít při financování podniku moderní finanční službu nazvanou **faktoring**.

### Cílem mé diplomové práce tedy je:

- **komplexně představit faktoring** jako alternativní formu financování,
- zhodnotit **výhody** a nastínit možné **nevýhody** plynoucí z užívání této rozvíjející se formy financování,
- **porovnat** výhodnost či nevýhodnost tohoto zdroje financování **s jiným**, u nás častějším a to klasickým **podnikatelským úvěrem kontokorentního charakteru**, který analyzovaná společnost dosud využívala,
- **zdůvodnit svá rozhodnutí**, která mě vedla k tomu, navrhnout společnosti financování pomocí faktoringu,
- **porovnat náklady** kontokorentního úvěru s náklady na faktoring,
- a nakonec **vyčíslit přínosy** využití faktoringu pro analyzovanou společnost, díky kterému by mělo dojít k dosažení určité kumulace vlastních finančních

prostředků a k rychlejšímu rozvoji společnosti - což bylo hlavním přáním vrcholového vedení podniku.

## **1 Financování podnikatelské činnosti**

Základem podnikatelské činnosti je financování. Financováním podniku můžeme rozumět všechna opatření, která vedou ke změnám výše či skladby finančních zdrojů podniku.

Financování může mít podobu - peněžní nebo věcnou, proto podnikatel musí řešit vážné rozhodovací situace, např. jaká bude výše vlastního kapitálu, kolik bude potřeba kapitálu na uvažované podnikání, kolik cizího kapitálu bude možno získat, atd. Správné rozhodnutí, které odpovídá konkrétní situaci, vede k efektivní finanční činnosti a k růstu celkové podnikové výkonnosti.

Financování podniku představuje velmi obsáhlé, zároveň i velmi složité téma, jehož důležitost nabývá na významu zejména v době, kdy se podnik nachází v určité (ať vážnější, či méně vážné) finanční krizi. Neopomenutelným důvodem je i skutečnost, že v tržním prostředí musí každý podnikatel pružně reagovat na stále se měnící podmínky trhu a přizpůsobovat se jim.

Každý finanční manažer musí najít odpověď na dvě základní otázky. První zní: „Kolik bude podnik investovat a do čeho?“. Na tuto otázku podnikatel nachází odpověď postupně a mění se v závislosti na investičních příležitostech, které se pro danou společnost v průběhu její existence otevírají. Avšak druhá otázka, která zní: „Jak opatřit potřebné peníze?“ - zvláště v době, kdy společnost nemá vytvořené dostatečné rezervy, aby bez cizí pomoci zvládla vyřešit tento problém - se stává velmi důležitou, ale někdy také dost problematickou.

Bez ohledu na specifickou financování vybraného obchodu je třeba kvalifikovaně rozhodnout nejen o volbě zdrojů pro získání finančních prostředků, ale i o výběru vhodných metod zajištění jejich návratnosti s ohledem na postupovaná rizika.

## 1.1 Tradiční metody financování podniku

Pokud chce podnikatelský subjekt na konkurenčním trhu uspět, musí odběratelům neustále nabízet výhodnější obchodní podmínky. Součástí nabídky jsou i vhodné platební podmínky. Čím výhodnější podmínky dodavatel nabídne, tím snadněji získá zákazníka. V tomto okamžiku vzniká nesoulad požadavků, tj. dodavatel má zájem na zaplacení své dodávky co nejdříve, nejraději ihned, nebo ještě před dodáním zakázky, odběratel má naopak zájem platit co nejpozději, poté, co sám zboží prodá. Tento rozpor požadavků v rámci odběratelsko – dodavatelských vztahů často vyvolává ostrou debatu nad dostupností finančních nástrojů.

Pro efektivní financování obchodního styku je potřeba vybrat vhodnou metodu. Nejprve je však nutné zhodnotit vlastní finanční situaci a dostupné možnosti, popřípadě omezení, která jsou způsobena opatřeními hospodářské politiky daného státu, tedy např. v oblasti devizové politiky, daňových předpisů apod. Je dobré přihlídnout i k situaci a možnostem obchodního partnera, k situaci na mezinárodních finančních trzích a v neposlední řadě i k metodám, které využívá konkurence.

„Při volbě jednotlivých metod financování jde většinou o výběr alternativ získávání cizích finančních zdrojů.“<sup>[1]</sup> Pokud se tak podnik rozhodne, má většinou na výběr několik způsobů, které posuzuje pomocí kritérií, která jsou pro něj v dané situaci rozhodující.

U jednotlivých metod je tak nejčastěji posuzována výše finančních prostředků, které může podnik získat, náklady a rizika s danou metodou spojená, rychlost dosažení finančních prostředků a flexibilita jejich použití, vliv na likviditu a goodwill podniku, náročnost na vlastní finanční zdroje, daňové důsledky, apod.

---

<sup>1</sup> Černohlávková, E. - Machková, H. a kol.: *Mezinárodní obchodní operace*. Praha:1998. (str. 97)



Vzhledem k tomu, že při dělení metod financování podniku je nejčastěji používáno časové hledisko, můžeme dle doby, po kterou jsou finanční prostředky vázány, dělit na metody krátkodobého financování a středně či dlouhodobého financování.<sup>[2]</sup>

- **Metody krátkodobého financování**

Jde o finanční zdroje, které jsou splatné do 1 roku. Z tohoto hlediska mohou být ke krátkodobému financování využívány zejména bankovní úvěry, směnky a šeky, dokumentární akreditiv, zálohování exportních pohledávek, operativní leasing, faktoring, půjčky na finančním trhu, apod.

- **Metody střednědobého a dlouhodobého financování**

U těchto finančních zdrojů je doba splatnosti delší než 1 rok. Řadí se sem zejména nástroje jako jsou: forfaiting, leasing, národní systémy financování exportních úvěrů, půjčky na finančních trzích, apod. Na rozdíl od krátkodobého financování jsou metody získávání finančních zdrojů pro dlouhodobější financování obchodu vázány většinou na jednotlivé obchodní operace.

---

<sup>2</sup> Dělení převzato z knihy Černošávková, E. - Machková, H. a kol.: *Mezinárodní obchodní operace*. Praha:1998.(str. 182 – 194)

## **1.2 Nástroje financování podniku**

Dnešní doba podnikatelům nabízí velké množství nejrozličnějších nástrojů na financování jejich podnikatelské činnosti. Záleží pouze na podnikateli samotném, kterému z těchto nástrojů dá přednost. Vzhledem k tématu mé diplomové práce jsme vybrala jen některé z nástrojů financování.

### **Bankovní úvěr**

Z pohledu podnikatele je banka tradičním partnerem pro dluhové financování podniku. Bankovní úvěr v nejrozličnějších podobách a obměnách nabízejí prakticky všechny bankovní domy v České republice a to na různě dlouhou dobu. U bankovního úvěru je vždy třeba počítat s tím, že si banka vyžádá zajištění úvěru a bude se zajímat o podrobnosti podnikatelského záměru, který je předmětem financování. Výše úroku uděleného úvěru se odvíjí od doby úvěrování, rizikovosti podnikatelského záměru, historie, bonity firmy a formy zajištění tohoto úvěru.

### **Kontokorentní úvěr**

Velmi oblíbeným nástrojem krátkodobého financování je využití kontokorentního úvěru. Kontokorentní úvěr poskytuje banka svým klientům, kteří u ní mají zřízený podnikatelský účet. Umožňuje, aby tento účet vykazoval debetní zůstatek až do předem sjednané výše – tím se z tohoto účtu stává kontokorentní. Do sjednaného limitu může být úvěr používán klientem bez omezení. Tento typ úvěrů slouží především k překlenutí přechodného nedostatku finančních prostředků.

### **Finanční leasing**

Leasing představuje poměrně oblíbenou metodu střednědobého a dlouhodobého financování investičního majetku. Tento nástroj financování lze charakterizovat jako

„zvláštní typ nájmu, při kterém nájemce (uživatel) získává právo užívat zboží investičního charakteru za pevně stanovené poplatky a na předem určené období.“<sup>[3]</sup> Obliba leasingu je založena na tom, že pomáhá řešit složité otázky investiční činnosti podniků – potřebu modernizace či rozšíření výrobního potenciálu bez nároku na vlastní finanční prostředky a negativního ovlivnění likvidity podniku.

### **Factoring**

Mezi tzv. alternativní nástroj krátkodobého financování, který významně urychluje finanční toky podniku a příznivě ovlivňuje jeho likviditu, se řadí faktoring. Ten je založen na principu, při kterém faktor (faktoringová společnost) odkupuje pohledávky před lhůtou jejich splatnosti (zaplatí za ně cenu sníženou o odměnu za tuto činnost), provádí jejich inkaso a nese riziko jejich nezaplacení.

### **Forfaiting**

Forfaiting je odkup středně a dlouhodobých pohledávek vzniklých při vývozu eventuelně dovozu na úvěr, a to pomocí odprodeje vývozní pohledávky zajištěné vhodnými zajišťovacími dokumenty. Forfaiting je vhodný zejména pro firmy, které vyvážejí rozsáhlejší celky na středně či dlouhodobý úvěr a potřebují finanční krytí z toho vyplývajících pohledávek včetně jejich zajištění. Využívá se hlavně ve strojírenství. Jak faktoring, tak i forfaiting představují komplexní finanční službu, kterou lze charakterizovat jako odkup (postoupení) pohledávek.

### **Směnka**

Cenný papír, ve kterém výstavce (emitent) bezpodmínečně slibuje osobě ve směnce uvedené (remitentovi), že jí v určené době a na určeném místě zaplatí směnečnou sumu

---

<sup>3</sup> Černohlávková, E. - Machková, H. a kol.: *Mezinárodní obchodní operace*. Praha:1998. (str. 107)

(směnka vlastní), nebo ve kterém výstavce bezpodmínečně přikazuje třetí osobě (směnečníkovi), aby za něj zaplatila osobě ve směnce uvedené směnečnou sumu (v určené době a na určeném místě, cizí směnka).

### **Půjčka na finančním trhu**

Půjčka na finančním trhu představuje moderní nástroj financování, jehož obliba se zvyšuje z rozvojem finančních trhů. Tento úvěrový zdroj však bývá dostupný především velkým firmám s dobrým jménem a postavením na trhu a slouží tak k získání vysokých finančních částek na delší dobu, často s podstatně vyšším úrokem.

Jako další významný nástroj financování podniku bych ještě uvedla např. lombardní, emisní či hypoteční úvěr, dokumentární inkaso či dokumentární akreditiv.

## 2 Faktoring jako způsob financování podniku

Vznik faktoringu můžeme v jistém smyslu historicky zařadit již do období antiky (ekonomové zabývající se historií jeho počátky nalézají již ve staré Babylónii či v Římě), ale patrnější rozvoj této služby byl zaznamenán až v 15. století, kdy obchodníci z Ameriky, prodávající do Anglie dřevo, kožešiny a ryby, využívali služeb agentů z Londýna, kteří jim poskytovali různé druhy půjček a výhod pro zlepšení provozního kapitálu.

Počátky moderního faktoringu sahají teprve do 19. století. Zemí nejvíce spojovanou s faktoringovým obchodem jsou Spojené Státy Americké. Zpočátku se však jednalo pouze o domácí faktoring, rozvoj mezinárodního faktoringu započal teprve po druhé světové válce. **V Evropě** se tento způsob financování více rozvíjí **od 60. let 20. století**, kdy legislativa začíná umožňovat mezinárodní obchod a faktoring se stává plnohodnotným nástrojem financování.

V naší praxi se faktoring začal používat v polovině 70. let při dovozu, koncem 70. let se začaly rozvíjet vývozní faktoringy a jejich obrat se rychle zvětšoval.

„Faktoring je smluvně sjednaný **průběžný odkup krátkodobých pohledávek**. Představuje komplexní finanční službu, jejíž podstatou je postoupení (cese) nesplatných krátkodobých pohledávek vznikajících prodejem zboží a služeb na specializovanou faktoringovou společnost (faktora), která zajišťuje inkaso.“<sup>[4]</sup>

„Prakticky se faktoring vyvinul z eskontu směnek a cese pohledávek, kdy jde v podstatě rovněž o odkup nebo o postup (převod) pohledávek bankou.“<sup>[5]</sup> Je velmi vhodnou metodou pro dodavatele poskytující krátkodobý nezajištěný obchodní úvěr se splatností 30-120 dnů (výjimečně až 180 dnů) relativně stabilnímu okruhu odběratelů.

---

<sup>4</sup> REVENDA, Z. a kol.: *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha. 2005. (str. 146)

<sup>5</sup> POLIDAR, V.: *Management bank a bankovních obchodů*. Praha. 1999. (str. 197)

Dodavatelé zboží nebo služeb tedy postupují na **faktoringovou společnost tzv. faktora** své pohledávky za odběrateli. Prodejem pohledávky získají od faktora pohotové finanční zdroje.

Cílem faktoringu je stav, kdy dodavatel není odkázán na mnohdy několikaměsíční doby splatnosti a může se svými finančními zdroji disponovat téměř ihned. Z praktického hlediska se tedy jedná o určitý druh překlenovacího úvěru. Toto financování není navíc omezeno žádným limitem, jeho výši ovlivňuje přímo klient tím, že je schopen vyrábět a prodávat své produkty, tj. vytvářet pohledávky vhodné pro financování.

## 2.1 Druhy faktoringu <sup>6</sup>

Druhy faktoringu lze vymezit na základě mnoha hledisek. Mezi ty nejčastější patří rozsah práv a povinností smluvních stran, což dělí faktoring na regresní, tj. se zpětným postihem dodavatele, a bezregresní, tj. bez zpětného postihu dodavatele.

Dále lze faktoring členit na tuzemský či zahraniční (vývozní nebo dovozní), dle hlediska zveřejnění cese pohledávky odběrateli na zjevný a skrytý a dle poskytování dalších služeb spojených s faktoringem na jednorázový, revolvingový, úplný a důvěrný.

### **Bezregresní (pravý) faktoring**

Při bezregresním faktoringu **faktor zcela nese riziko nezaplacení pohledávky**, a to buď do výše 100% její hodnoty, nebo do výše snížené o několik procent. Pokud odběratel

---

<sup>6</sup> Téma zpracováno z literatury: POLIDAR, V.: *Management bank a bankovních obchodů*. Praha. 1999. (str. 197-200); Rozehnalová, N., Střelec, K., Sehnálek, D., Valdhans, J. : *Mezinárodní obchodní transakce*. Brno. 2004. (str. 24-26)

nebude schopen či ochoten zaplatit fakturovanou cenu, jde tato skutečnost pouze k tíži faktora, který se nemůže dále hojit na dodavatele.

Faktor tedy mimo jiné plní i funkci garanční. Přenos tohoto rizika na faktora je vyvažován jednak cenou za poskytnutí faktoringu, jednak závazkem dodavatele vůči faktorovi uzavírat pouze smlouvy s určitou mírou spolehlivosti odběratele, případně závazkem sjednat ve smlouvě patřičné zajištění pohledávky.

Při bezregresním faktoringu bývá sjednáno pojištění rizika, přičemž podmínky pojištění jsou zde ze strany pojišťoven výhodnější než při sjednávání individuálního pojištění jednotlivých pohledávek.

### **Regresní (nepravý) faktoring**

O regresní faktoring jde tehdy, pokud **faktor** při postoupení pohledávky **nepřebírá riziko nezaplacení**, a pokud mu odběratelem zapláceno není, zůstává mu postih vůči dodavateli. Po uplynutí ochranné lhůty trvající většinou 30 - 60 dní po splatnosti pohledávky, ve které faktoringová společnost vede upomínkové řízení, využívá možnosti postoupit pohledávku zpět na dodavatele.

Vzhledem ke skutečnosti, že je často obtížné posoudit stabilitu subjektů působících v české ekonomice a související rizika, provádí se financování většiny domácích pohledávek v regresní podobě. Ale díky postupnému zvyšování bonity podnikatelských subjektů působících v české ekonomice roste i objem tuzemských pohledávek realizovaných v bezregresní podobě, tzn. kromě zdroje financování a administrativních a inkasních služeb je přebíráno riziko nezaplacení odběratelem.

### **Tuzemský faktoring**

Tuzemský faktoring představuje odkup, financování, správu a inkaso krátkodobých pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží či služeb tuzemským odběratelům. Probíhá tedy **na území jednoho státu** mezi subjekty jednoho státu.

### **Zahraniční faktoring**

Při tomto typu obchodování dochází k přechodu zboží nebo služeb přes hranice. Dále jej lze dělit na **vývozní (exportní) faktoring**, který představuje odkup, financování, správu a inkaso krátkodobých pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží i služeb zahraničním odběratelům.

Druhým typem je **dovozní faktoring**, kdy faktoringová společnost odkupuje od zahraničního dodavatele pohledávky vůči domácím odběratelům. Z hlediska realizace mezinárodního faktoringu se může jednat o systém jednoho faktora, nazývaný také přímý vývozní (dovozní) faktoring, kdy dodavatel spolupracuje buď s faktorem ve svém vlastním státě nebo ve státě dovozce. Při systému dvou faktorů se obchodní transakce účastní jak faktoringová společnost v zemi vývozce, tak v zemi dovozce.

### **Zjevný faktoring**

U tohoto druhu faktoringu **je odběratel informován** o tom, že jeho závazky vůči dodavateli jsou předmětem faktoringu. Většinou se na faktuře vystavené dodavatelem odběrateli uvádějí veškeré údaje nezbytné k úhradě příslušných pohledávek na účet faktoringové společnosti a připojuje se zápis o cesi. V praxi bývá tato forma někdy odmítána, protože by mohla být považována za příznak hospodářských problémů. S rostoucí oblibou faktoringu však začíná být tato domněnka překonána.



### **Skrytý faktoring**

Jak napovídá název, u tohoto typu faktoringu **není dohoda** mezi dodavatelem a faktorem odběrateli **hlášena vůbec**, nebo do určitého termínu. Odběratel hradí své závazky dodavateli a ten je pak postupuje faktoringové společnosti.

### **Jednorázový faktoring**

V tomto případě faktor odkoupí **pouze jednu pohledávku**. V současnosti se tento typ používá velmi málo, jde častěji o forfaiting. Jednorázový odkup není zpravidla rentabilní ani pro faktoringovou společnost ani pro klienta.

### **Revolvingový faktoring**

Faktor odkoupí od svého klienta pohledávky **do určitého limitu**, který stanovuje rámcová smlouva, ať už absolutní hodnotou, nebo relativně procentním podílem z pohledávek. Odběratelé postupně pohledávky splácí, tím se uvolňuje limit a klient může předložit další pohledávky k odkupu. Tento typ je často spojen s doplňkovými službami.

### **Úplný faktoring**

Faktoringová společnost zajišťuje **všechny služby s faktoringem spojené**, od vedení účetnictví, zajišťování pojištění, přes celní projednání a placení poplatků až po vymáhání pohledávek. Faktor si před uzavřením smlouvy zjišťuje informace o hospodářské situaci dodavatele (popř. odběratele).

## Důvěrný faktoring

V tomto případě faktoringová společnost **odkoupí pouze část pohledávek**. Odmítá nedobytné pohledávky, dále pohledávky na zboží, u kterého hrozí častá reklamace nebo pohledávky za odběrateli, kteří jsou častými neplatiči. Neposkytuje také žádné doplňkové služby, tudíž evidenci pohledávek si vede sám dodavatel. Toto v důsledku snižuje jeho náklady. Pokud má dostatek vlastního kapitálu, může takto vhodně zkombinovat vlastní a cizí financování. Odběratelé nejsou o této transakci informováni.

## Nové druhy faktoringu

S rostoucí oblibou faktoringu se vyvíjejí nové nebo modifikované formy či doplňky faktoringových služeb. Mezi novinky pak lze zařadit **microfaktoring**, což je služba zaměřená na podporu profinancování celého salda pohledávek malých podniků a podnikatelů, kteří pravidelně dodávají svým odběratelům jak v tuzemsku či zahraničí a jejichž roční obrat se pohybuje od 15 do 30 milionů Kč.

Dále jde např. o **bilanční (rozvahový) faktoring**, což je produkt určený na míru klientům, kteří tak mají možnost vylepšit rozvahu a některé poměrové ukazatele finanční analýzy na konci účetního období.

**Lhůtní faktoring**, který je vhodný pro klienty, kteří nepožadují okamžité zálohové platby oproti postoupení pohledávek, ale potřebují stabilizaci peněžních toků pro efektivnější finanční a obchodní plánování, a v neposlední řadě **komunální faktoring**, který je určen pro společnosti pravidelně dodávající zboží nebo služby státní správě, samosprávě či ostatním státem zřízeným organizacím.

Za zmínku určitě stojí také **e - faktoring** - moderní doplněk k faktoringovým službám. Toto internetové řešení poskytuje on-line přístup k přehledům sald pohledávek a dalším datům faktoringové spolupráce.

## 2.2 Funkce faktoringu

Pro dodavatele může na základě smlouvy faktoring plnit tři základní funkce (dodavatel může využít všech tří funkcí najednou či pouze některých z nich):

- **funkce předfinancování (úvěrování)** – „faktoringová společnost proplácí sjednanou výši odkoupených pohledávek dodavateli ihned v okamžiku odkupu (cese), tedy ještě před její splatností“<sup>[7]</sup>, obvykle se jedná o 80 - 90% nominální hodnoty předmětné pohledávky.
- **funkce garanční** – „faktoringová společnost přejímá u tzv. bezregresního faktoringu úvěrové riziko vyplývající z možnosti platební neschopnosti nebo platební nevůle odběratele.“<sup>[8]</sup> Znamená to, že faktoringová společnost musí – v případě, že odběratel nezaplatí – sama provést proplacení pohledávky dodavateli. Garanční funkce je doménou pojišťoven, nicméně ty pojišťují maximálně 90% poskytnutého úvěru, kdežto faktor je někdy ochoten krýt toto riziko až do výše 100%. Jde o tzv. delcredere (zajišťovací) funkci faktoringu.
- **funkce správy pohledávek** – za určitých podmínek faktoringové smlouvy může faktor pro klienta zajišťovat i administrativní a inkasní operace např. vede účetnictví a výkaznictví klienta (v souvislosti s prodejem zboží na

---

<sup>7</sup> REVENDA, Z. a kol.: *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha. 2005. (str.97)

<sup>8</sup> REVENDA, Z. a kol.: *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha. 2005. (str. 98)

zahraničních trzích), zabezpečuje celní projednání zboží, vystavuje faktury pro smluvní partnery, inkasuje platby za pohledávky přímo od dovozce, zajišťuje jejich vymáhání, apod.

## 2.3 Ekonomické aspekty faktoringu

Při rozhodování, zda faktoring využít, je jedním z nejdůležitějších aspektů jeho **cena**. Je tedy třeba ji poměřit s náklady na jiné formy financování a zjistit tak výhodnost faktoringu pro danou situaci.

V České republice je cena této služby o něco vyšší než v zahraničí, je tak zohledněna především obtížná dostupnost informací, které by mohly posoudit platební schopnosti jednotlivých subjektů. Společnosti o sobě zveřejňují jen nezbytně nutné informace, které pro faktoringové společnosti nebývají dostatečné. Nezbyvá jim nic jiného, než mít v terénu své vlastní specialisty, což je spojeno s vyššími náklady. I tito specialisté často nezjistí veškeré potřebné informace, tudíž faktoringové společnosti nejen v tuzemsku omezují výběr odběratele pouze na ty nejspolehlivější. Toto v důsledku snižuje výhodnost a smysluplnost využití faktoringu u nás.

„Většina firem považuje faktoring za velmi nákladný. Faktoringové poplatky se pohybují podle bonity odběratelů i dodavatelů, podle objemu pohledávek, podle délky spolupráce a podle používané mezibankovní sazby ve výši 10-15% z hodnoty pohledávky. Tyto poplatky většina firem považuje za velmi vysoké.“<sup>[9]</sup>

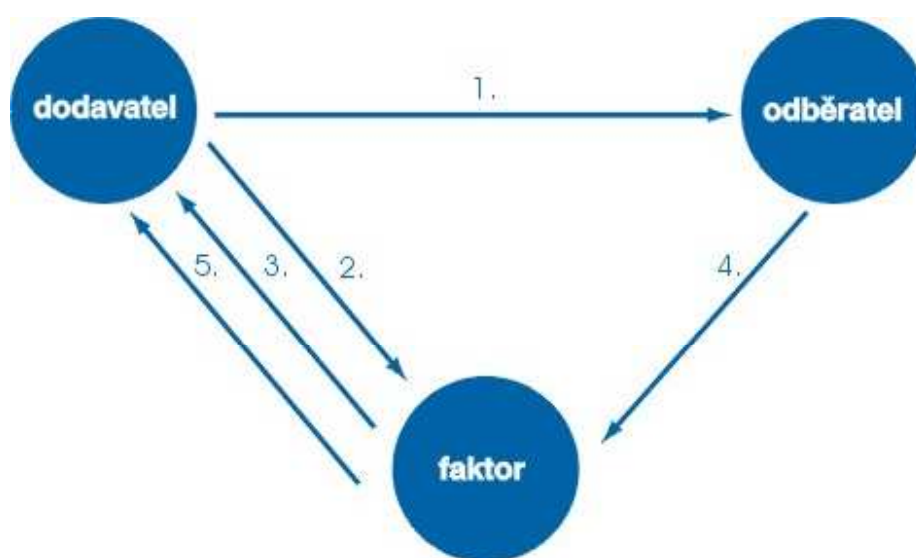
Takto uvažující společnosti si však neuvědomují, že náklady na pohledávku včetně režijních nákladů se pohybují přibližně na stejné výši, přičemž částku **70 – 90% z hodnoty pohledávky** obdrží ihned po odeslání a prověření odběratelské faktury.

---

<sup>9</sup> VOZŇÁKOVÁ, I.: *Efektivní řízení pohledávek*. Praha. 2004. (str. 23)

### 2.3.1 Princip faktoringové operace

Obrázek 2.1 – Princip faktoringové operace



Zdroj: [http://www.investicni-faktoringova.cz/new\\_page\\_3.htm](http://www.investicni-faktoringova.cz/new_page_3.htm) (ze dne 5.5.2008)

#### Legenda:

1. dodávka zboží a faktury odběrateli,
2. postoupení faktury faktorovi (faktoringové společnosti) k zálohové platbě,
3. neprodlené uhrazení zálohové platby faktorem (až do výše 90% hodnoty pohledávky),
4. uhrazení faktury odběratelem ke dni splatnosti faktury (např. 90.den),
5. doplacení zálohy dodavateli faktorem po odečtení úroku a faktoringového poplatku.

### 2.3.2 Cena faktoringu

Celkové náklady faktoringu **závisí na rozsahu funkcí a činností**, které dodavatel využívá a které pro něj faktoringová společnost vykonává. Tyto náklady se skládají ze dvou částí – faktoringového poplatku a nákladového úroku.

**Faktoringový poplatek** se skládá ze dvou složek – **rizikové a administrativní**, které dohromady ovlivňují celkovou výši faktoringového poplatku. Výše rizikové složky vyplývá z převzetí rizika platební neschopnosti odběratele faktoringovou společností. Závisí na bonitě odběratele, jeho dřívější platební morálce, případně na objemu závazků po lhůtě splatnosti apod. Druhá složka – administrativní – „zahrnuje náklady spojené se zpracováním faktoringové smlouvy, což závisí na rozsahu a pracnosti administrativních a dalších činností spojených se správou postoupených pohledávek.“<sup>[10]</sup>

Hlavním kritériem pro výši faktoringového poplatku bývá celkový počet postoupených faktur, počet odběratelů, doba splatnosti jednotlivých pohledávek, frekvence výpisů z faktoringového účtu, objem reklamací apod. V praxi se výše faktoringového poplatku pohybuje v rozmezí několika desetin procenta až do výše kolem 3 % z nominální hodnoty postoupených pohledávek

Dále si faktor účtuje **nákladový úrok** (tzv. diskont), který je součástí celkových nákladů na faktoring v případě, že společnost poskytuje dodavateli služby spojené s předfinancováním, tj. zálohovou platbou postoupených pohledávek. Výše úrokové sazby, kterou si faktoringové společnosti účtují, se pohybuje přibližně na úrovni úrokových sazeb tuzemských bank za krátkodobé úvěry (odvíjejí se od mezibankovních sazeb PRIBOR platných v daném období).

---

<sup>10</sup> POLIDAR, V.: *Management bank a bankovních obchodů*. Praha. 1999. (str.201)

Výsledný finanční úrok se vypočítává jen z **objemu zálohové platby**, tedy z prostředků, které dodavatel od faktoringové společnosti dopředu obdrží před vlastním termínem splatnosti faktury.

Při financování obchodu faktor odkupuje pohledávky o dohodnuté splatnosti a po srážce diskontu je proplácí klientovi zálohově již při fakturaci - jde o tzv. zálohovou platbu. Faktor tímto způsobem financuje pouze určité procento fakturované ceny, většinou 75 - 90%, zbývající část slouží jako rezerva pro případné nároky odběratele vůči dodavateli v podobě reklamací, sankcí nebo slev a také plní funkci zdroje pro dostatečné finanční krytí pozdějšího vyúčtování faktoringové provize a úroků. Tuto část faktor doplatí až v okamžiku, kdy odběratel uhradí fakturu.

## **2.4 Faktoring u dodavatele z účetního hlediska**

Faktoring z účetního hlediska představuje **postoupení pohledávek za úhradu** ve výši jmenovité hodnoty. Klient (**postupitel**) se ve faktoringové smlouvě zavázal postupovat na faktora (**postupníka**) veškeré budoucí pohledávky za vybranými odběrateli. Naproti tomu se faktor zavázal za zmíněné pohledávky zaplatit klientovi jejich jmenovitou hodnotu. Celá tato účetní operace je podrobněji upravena Českými účetními standardy pro podnikatele (č.019, bod 3.6.6. a 4.5.3.).

### **Průběh faktoringové operace z účetního hlediska má následující podobu:**

1. Dodavatel (klient) uzavře smlouvu s faktoringovou společností (o této operaci se neúčtuje).
2. Klient **vystavuje fakturu** za odběratelem zahrnutým do faktoringového financování. Tato faktura musí být opatřena cesní doložkou, která informuje odběratele o postoupení pohledávky, a číslem účtu faktora, na nějž má být uhrazena částka na faktuře:

*Vystavení faktury za odběratelem*    2 000 000,-    311 / 604 (+343)

3. Klient **zasílá faktorovi návrh** na postoupení pohledávky. Jeho přílohu tvoří soupis postoupených faktur. Opět se nejedná o účetní operaci.
4. Po splnění všech smluvních podmínek **akceptuje postoupené pohledávky**. Z pohledu klienta tím přechází povinnost plnit z odběratele na faktora, zároveň vzniká nárok na vyplacení faktoringové zálohy:

*Odpis pohledávky za odběratelem*    2 000 000,-    546 / 311 o

*Vznik pohledávky za faktorem*    2 000 000,-    311 f / 646

5. Faktor **vyplácí faktoringovou zálohu**. Její výše, vyjádřená v % z nominální hodnoty pohledávky, je stanovena ve faktoringové smlouvě (např. 80% z částky 2 000 000,-):

*Vyplacení zálohy faktorem za postoupení*    1 600 000,-    221 / 331 f

6. Ke konci kalendářního měsíce zasílá faktor dodavateli měsíční vyúčtování, ve kterém za dané období uvádí **přehled postoupených pohledávek**, inkasa pohledávek a výši úroku a poplatku (faktoringový poplatek, pojištění pohledávek):

*Měsíční vyúčtování úroku*    5 918,-    561 / 321 f

(úrok z profinancování např. ve výši 4,5 % p.a. : 1 600 000 x 30/365 x 4,5 %)

*Měsíční vyúčtování poplatku*    40 000,-    568 / 321 f

(faktoringový poplatek např. ve výši 0,2 % z hodnoty postoupené pohledávky)

7. V závěrečné fázi se další postup liší dle toho, zda odběratel uhradí fakturu a v případě že nikoliv, zda se jedná o regresní či bezregresní faktoring:



- **Odběratel uhradí fakturu** a faktor následně ve lhůtě stanovené ve faktoringové smlouvě uhradí zbývající část hodnoty pohledávky. Ta je dána rozdílem mezi nominální hodnotou pohledávky a vyplacenou zálohou:

*Připsání platby od faktory (úhrada doplatku)                      400 000                      221 / 311f*

- Odběratel fakturu neuhradí – **regresní faktoring**. Faktor provádí do vypršení ve smlouvě stanovené regresní lhůty upomínání, poté fakturu postupuje zpět na klienta. Zároveň faktorovi vzniká právo na vrácení vyplacené zálohy:

*Storno odpisu pohledávky za odběratelem    - 2 000 000,-    546 / 311 o*

*Storno vzniku pohledávky za faktorem        -2 000 000,-    311 f / 646*

*Vrácení zálohy faktorovi                                1 600 000,-    311 f / 321 f*

- Odběratel fakturu neuhradí – **bezregresní faktoring**. Faktor po vypršení stanovené lhůty, během níž provádí upomínkování, nahlásí pojišťovně pojistnou událost. Pojišťovna po uplynutí sjednané lhůty vyplácí pojistné plnění (maximálně ve výši 90% jmenovité hodnoty pohledávky), na jehož základě faktor provede konečné vyúčtování.

## 2.5 Právní aspekty faktoringu

V českém právním řádu pojem „faktoring“ zakotven není. To znamená, že **faktoringová operace není zvlášť upravena ani v obchodním ani v občanském zákoníku**, a proto v právní praxi ani v teorii není zcela jednoznačně chápána. To však může být nevýhodou pro další rozšiřování této služby v rámci tuzemské informovanosti. České faktoringové společnosti se tak musejí opírat o zkušenosti ze zahraničí, ale to by mohlo být pro narůstající využívání této finanční služby limitující.

Obecně se pod pojmem faktoring rozumí odkupování pohledávek určitou finanční společností ve větším rozsahu. Z právního hlediska jde o postoupení pohledávek, a to nejčastěji pohledávek dodavatele vůči odběrateli, na finanční společnost (faktora). Obecnou úpravu postoupení pohledávek obsahuje občanský zákoník v § 524 až § 530.

### 2.5.1 Postoupení pohledávky

Co se týče **smlouvy o postoupení pohledávky**, tedy faktoringové smlouvy, její náležitosti a obsah jsou vždy dány konkrétní situací. „Postoupení pohledávky se děje smlouvou podle občanského zákoníku. Základním rysem smlouvy o postoupení pohledávky je vůle věřitele postoupit svoji pohledávku za dlužníkem i bez souhlasu tohoto dlužníka. Spolu s pohledávkou automaticky přechází na nového věřitele i její příslušenství (např. úroky) a všechna práva s ní spojená.“<sup>[11]</sup>

Prakticky lze postoupit jakoukoli existující pohledávku, i pohledávku promlčenou. Nelze však postoupit pohledávku, která zanikla prekluzí nebo pokud by to odporovalo dohodě s dlužníkem.

Občanský zákoník uvádí i jiné pohledávky, které nelze postoupit, ale ty se nevyskytují v obchodních vztazích. Postupitel je povinen poskytnout postupníkovi všechny potřebné informace, které se týkají postoupené pohledávky.

V případě faktoringu tedy ve funkci postupitele vystupuje klient, faktor se pak stává postupníkem. „Věřitel postupující pohledávku je povinen postoupení dlužníkovi oznámit. Tato povinnost umožní dlužníkovi, aby neplnil vůči původnímu věřiteli, ale vůči novému

---

<sup>11</sup> DRBOHLAV, J., POHL, T.: *Pohledávky z právního, účetního a daňového pohledu*. Praha. 2004. (str.113)

věřiteli. V případě, kdy dlužník o postoupení neví, musí plnit svůj závazek původnímu věřiteli.<sup>“[12]</sup>

U faktoringové smlouvy s mezinárodním prvkem však záleží na tom, jakým právem se řídí vztah mezi faktorovým klientem a jeho odběratelem. Pokud je to zahraniční právo, mohou být některé otázky postoupení pohledávek upraveny odlišně, některé země dokonce postoupení pohledávky vůbec neznají, což může být překážkou faktoringu.

### 2.5.2 Postoupení pohledávky z pohledu postupitele

Podle § 24 odst. 2 písm. s bod 1 zákona o daních z příjmů<sup>[13]</sup> se považuje za výdaje (náklady) vynaložené na dosažení, zajištění a udržení příjmů u poplatníka, který vede účetnictví, jmenovitá hodnota pohledávky při jejím postoupení, a to do výše příjmu plynoucího z jejího postoupení.

U pohledávek postoupených před lhůtou splatnosti je tato částka zvýšená o diskont připadající na zbývající dobu do lhůty splatnosti. Výše diskontu se posuzuje podle úrokové sazby obvyklé při poskytování finančních prostředků s odpovídající dobou splatností.

## 2.6 Faktoringová smlouva

Základem spolupráce při uzavírání faktoringové smlouvy je, jak již bylo zmíněno, **smlouva o postoupení pohledávky** mezi faktorem (faktoringovou společností) a klientem, která se většinou uzavírá na určité časové období. V mezinárodním obchodě je běžným intervalem jeden rok.

---

<sup>12</sup> DRBOHLAV, J., POHL, T.: *Pohledávky z právního, účetního a daňového pohledu*. Praha. 2004. (str.114)

<sup>13</sup> Zákon č.586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.

Pro uzavření faktoringové smlouvy požaduje obvykle faktor od dodavatele informace o jeho **ekonomické situaci** a také informace o jeho **odběratelích**, jež by chtěl zařadit do faktoringu a předpokládanou výši obrátu vůči těmto odběratelům. Po prověření bonity prodávajícího (klienta) a kupujícího uzavře faktor s klientem smlouvu.

Ve faktoringové smlouvě se klient zavazuje, že veškeré pohledávky vznikající za odběrateli bude postupovat faktoringové společnosti. Ta naopak potvrzuje, že na postoupené pohledávky poskytne klientovi zálohy v dojednané výši (cca 75 až 90 % z hodnoty pohledávky, dle celkové kvality a možných rizik ve vztahu k odběrateli) bezprostředně po převzetí příslušných faktur a současně se postará o jejich inkaso. Po úhradě pohledávek odběratelem na účet faktora převádí faktoringová společnost klientovi i doplatky postoupených pohledávek ponížené o finanční náklady.

„Účelem faktoringové smlouvy je **profinancování obchodů** konkrétního dodavatele vůči jednomu nebo více jeho odběratelům, kdy dodavatel obdrží od faktora finanční prostředky ještě předtím, než by je jinak obdržel od svého odběratele (dodavatel tedy obdrží finanční plnění na svoji pohledávku dříve, než nastane její splatnost).“<sup>[14]</sup>

Vůči odběratelům vystupuje faktoringová společnost jako jejich nový věřitel a při nedodržení lhůty splatnosti zajišťuje upomínání a případný další postup až po soudní vymáhání.

#### **Postup při uzavírání faktoringové smlouvy:**

1. Nejdříve musí klient vyplnit předběžnou žádost o poskytnutí faktoringu.
2. Po jednání s faktoringovou společností vyplní klient závaznou žádost o poskytnutí faktoringových služeb.

---

<sup>14</sup> ZOUFALÝ, V. a kolektiv: *Velká kniha smluvních vzorů*. Praha. 2001. (str.599)

3. Připraví si požadované dokumenty k předložení.
4. Faktoringová společnost vyhodnotí dokumenty, které klient předložil.
5. V případě kladné odezvy navrhne faktoringová společnost obchodní podmínky.
6. Nyní se uzavře faktoringová smlouva mezi klientem a faktoringovou společností.
7. Po uzavření smlouvy začne postupování a financování pohledávek.

### 2.6.1 Předmět smlouvy <sup>15</sup>

Obecně budou předmětem odkupu pouze pohledávky s fixním datem splatnosti, v praxi jde obvykle o dobu kratší než 180 dní. Musí jít o obchodní pohledávky vzniklé na základě nezajištěného obchodního úvěru poskytnutého odběrateli dodavatelem.

Pohledávky musí být převoditelné na faktora na základě cese, musí mít veškeré formální a obsahové náležitosti stanovené obecně platnými právními předpisy a respektovat zvyklosti v této oblasti. Dále je nutné, aby byly náležitě smluvně a věcně podloženy, tzn. nebudou přijaty pohledávky vzniklé na základě nekvalitní obchodní smlouvy apod..

S pohledávkami nesmí být spojena práva třetích osob, tedy přijatelné pro faktoring nebudou například ty, které umožňují vzájemné zápočty pohledávek a závazků několika různých subjektů. Pohledávky musí být za subjektem, jehož faktická a právní existence je nepochybná. Faktoři dávají přednost společností s dostatečně dlouhou působností na trhu, s přijatelnou bonitou a kredibilitou.

Smlouva může dále vymezovat okruh obchodů, jichž se úmluva bude týkat, pokud jde o určení odběratele popř. okruhu odběratelů, druh zboží, platební lhůty, teritoria obchodu, výši pohledávek (úvěrový rámec) apod..

---

<sup>15</sup> Zpracováno z literatury: Kučera, Z. *Mezinárodní právo soukromé*. Brno. 2004. (str.290-300)

Smlouva může také definovat, že faktor profinancuje již existující pohledávky, tzn. pohledávky existující před vznikem faktoringové smlouvy, před uplynutím lhůty její splatnosti. Běžnější je však závazek faktora odkupovat ve smlouvě definované pohledávky vzniklé v době platnosti smlouvy. Faktor tedy odkoupí od klienta jen ty pohledávky, které splní podmínky faktoringové smlouvy.

### 2.6.2 Náležitosti smlouvy

Každá faktoringová smlouva vymezuje **práva a povinnosti smluvních stran**. Dodavatel je povinen poskytovat faktorovi vystavené faktury opatřené doložkou o cesi, stejně tak i informace nezbytné pro efektivní inkaso pohledávek. Faktoringová společnost pak specifikuje rozsah služeb, které bude svému klientovi poskytovat.

Jde většinou o financování obchodu, poskytování záruk za zaplacení pohledávek, provádění inkasa od dlužníků, hodnocení úvěruschopnosti odběratelů, správu kontraktu, poskytování informačních, administrativních, marketingových a jiných služeb.

Dále je součástí smlouvy zpravidla stanovené **procento z fakturované částky**, které klient obdrží od faktora před splacením pohledávky věřitelem, dále úroková míra, další poplatky, které si faktor účtuje za poskytované služby, doba platnosti smlouvy a v neposlední řadě i upřesnění druhu faktoringu, tj. zda se jedná o regresní nebo bezregresní, tedy bez možnosti zpětného postihu klienta.

Důležitou součástí smlouvy je tzv. **úvěrový rámec**, tedy úvěrový limit, který může být stanoven jednak revolvingovým limitem pro všechny smluvně dohodnuté odběratele, revolvingovým limitem pro každého odběratele zvlášť nebo úvěrovým limitem pro každou jednotlivou dodávku. Na základě smlouvy má faktoringová společnost právo kdykoli úvěrový limit zrušit či snížit, aby se chránila před zhoršením své finanční situace nebo před

hrozící insolvencí dlužníka. Pohledávky vzniklé do té doby a v rámci úvěrového limitu před jeho zrušením či snížením jsou faktorem normálně zabezpečovány dále.

Faktoringové smlouvy jsou obvykle sestavovány tak, že faktor zaplatí první část platby na požádání klienta. Tato možnost dovoluje klientovi, aby k cesi pohledávek došlo jen tehdy, pokud skutečně potřebuje okamžitě finanční prostředky.

Konkrétní podmínky smluv uzavíraných mezi faktorem a klientem bývají velmi diferencované, zejména podle situace na příslušných trzích, podmínek jednotlivých faktorů a samozřejmě dle potřeb klientů.

## **2.7 Výhody a nevýhody faktoringu**

Vzhledem k tomu, že faktoring představuje pro podnik běžný nástroj získávání provozního kapitálu, je využíván především tam, kde je potřeba vyhovět požadavkům odběratelů na odklad splatnosti, překlenout sezónní výkyvy nebo zkrátit dobu úhrady dodavatelům.

### **Z výše uvedeného plynou některé základní výhody faktoringu:**

- klient okamžitě získá finanční prostředky do sjednané výše,
- nebude zatěžován upomínáním a vymáháním pohledávek,
- nepotřebuje žádné dodatečné zajištění,
- zvýší svoji konkurenceschopnost a akceschopnost,
- získá výhodné obchodní podmínky,
- zpřesní plánování svého cash-flow,
- zjednoduší administrativu v oblasti pohledávek, apod.

**Mezi nevýhody financování formou faktoringu patří zejména:**

- nutnost stabilních struktur dodavatelsko - odběratelských s relativně velkými obraty,
- zatížení ceny dodávaných služeb a zboží nákladem na faktoringové služby,
- na společnosti zůstává odpovědnost za vady na zboží, musí řešit reklamační spory, apod.,
- v počáteční fázi jde o dražší formu financování.



### 3 Faktoringové společnosti

Faktoring provádějí zpravidla specializované finanční instituce. Tyto subjekty bývají zřizovány často jako dceřiné nebo sesterské společnosti bank, pojišťoven či dalších finančních ústavů. Faktoringové společnosti se tedy s ohledem na rostoucí význam mezinárodního faktoringu sdružují do tzv. „faktoringových řetězců“, z nichž nejznámější jsou International Factors Group (uzavřený řetězec) a Factors Chain International (typický otevřený řetězec), v současné době největší světový řetězec.

Tyto řetězce zaručují jednotnou kvalitu služeb poskytovaných svými členy, zabývají se také propagací faktoringu, vzdělávací a publikační činností, přípravou mezinárodních úmluv v oblasti faktoringového obchodu (např. pracovníci Factors Chain International se účastnili příprav Ottawské úmluvy i úmluvy o postoupení pohledávek v mezinárodním obchodě). Tato spolupráce jim umožňuje získat relativně objektivní informace o klientech z různých zemí.

#### 3.1 Mezinárodní řetězce faktoringových společností <sup>16</sup>

Mezi nejvýznamnější mezinárodní řetězce faktoringových společností tedy patří **Factors Chain International** nebo **International Factors Group**. Tyto řetězce vznikaly přirozeně společně s rozvojem mezinárodního faktoringu po druhé světové válce.

Cílem těchto společností bylo zejména **zavedení mezinárodního faktoringu** do zemí, kde dosud nebyla tato služba dostupná, a rozvinutí sítí faktoringových společností. Tato činnost byla velmi úspěšná. Nasvědčuje tomu fakt že, zatímco v 70. letech 20. století nebyl faktoring v Evropě téměř vůbec uznáván, je v současnosti moderní faktoring, právě díky činnostem těchto řetězců, rozšířen po celém světě.

---

<sup>16</sup> Zdroj: Factors Chain International - <http://www.factors-chain.com> (ze dne 5.5.2008)

Factors Chain International (mezinárodní řetězec významných faktoringových společností) byl založen v roce 1968 a v současnosti tento řetězec sdružuje 232 společností z 63 zemí světa a je největším na světě. Jeho počátky sahají do roku 1964, kdy začaly spolupracovat švédská Svensk Factoring of Stockholm a britská Shield Factors of London. Společnost má dnes sídlo v Amsterdamu.

Posláním tohoto významného řetězce je stát se celosvětovým standardem pro mezinárodní faktoring, a to za pomoci globální sítě faktoringových společností, moderních komunikačních systémů, spolehlivého právního rámce, celosvětové propagace faktoringu, výcvikových programů a flexibilního tržního přístupu.

Jeho základní filozofií je vytvoření a podpora soutěže mezi svými členy, samozřejmě za podmínky udržení standardní úrovně služeb. Členům je však povoleno přizpůsobit nabídku místním požadavkům, protože společnost se propaguje jako řetězec, který je citlivý k místním zvykům a kultuře, a to za zachování globálního kodexu jednání a standardního komunikačního systému.

### **3.2 Právní úprava faktoringu v mezinárodním právu**

Co se týče přímé úpravy pro faktoringovou smlouvu s mezinárodním prvkem je nutné zmínit Úmluvu o mezinárodním faktoringu z roku 1988 (Ottawská úmluva), která je jedním z mnoha mezinárodních instrumentů připravených v rámci prací UNIDROIT. „UNIDROIT je nezávislou mezivládní organizací, jejímž cílem je sledovat potřeby a metody pro modernizaci a harmonizaci soukromého a zejména obchodního práva jak státu tak skupin států.“<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu - <http://www.mpo.cz/dokument5684.html> (ze dne 5.5.2008)

Tato první úprava faktoringu mezinárodní úmluvou, na jejíž tvorbě se podílel i mezinárodní řetězec Factors Chain International, byla připravována již od počátku 70. let 20. století. Důvodem byl zejména rostoucí význam faktoringu pro mezinárodní obchod. Rovněž odlišnosti v národních právních úpravách způsobovaly nejistotu při volbě rozhodného práva a ve svém konečném důsledku vedly ke zvyšování ceny faktoringových služeb.

Práce na úmluvě vyústily v roce 1983 v Předběžný návrh jednotných pravidel upravujících jisté aspekty mezinárodního faktoringu, jenž byl po úpravách změněn v Návrh úmluvy o mezinárodním faktoringu (1987). Tento návrh získal konečnou podobu pod názvem **Ottawská úmluva o mezinárodním faktoringu** (1988).

Cílem UNIDROIT bylo tedy podat soubor unifikovaných pravidel, jež by ovládala faktoringovou transakci. Úmluva však nebere v úvahu všechny právní problémy spojené s faktoringem. Nezabývá se například účinností postoupení pohledávek pro třetí strany či např. prioritou v případech kolidujících žadatelů vzhledem k pohledávkám.

Úmluva přesto poskytuje přesnou definici faktoringu. Faktoringová smlouva je "smlouva uzavřená mezi jednou stranou (dodavatelem) a druhou stranou (faktorem) dle níž:

- a) dodavatel postoupí na faktora pohledávky vzniklé ze smluv o prodeji zboží učiněných mezi dodavatelem a jeho zákazníky (dlužníky) jiné než ty, jež vznikly z prodeje zboží koupeného primárně pro potřeby osobní, rodinné či domácnosti,
- b) faktor musí vykonávat nejméně dvě z následujících funkcí:
  - financování pro dodavatele, včetně úvěrů a plateb předem;
  - vedení účtů vztahujících se k pohledávkám;
  - inkaso pohledávek;
  - ochrana proti nesplacení pohledávky dlužníkem;

c) dlužníkům musí být oznámeno postoupení pohledávky." <sup>18</sup>

I přes velmi nízký počet smluvních stran - úmluvou je vázáno pouze šest států - je její význam značný, neboť přispěla k jednotnému chápání faktoringu na mezinárodní úrovni. Není také vyloučena aplikace Úmluvy mimo dosah smluvních států. Úmluva je totiž použitelná i tam, kde normy mezinárodního práva soukromého odkazují na právo státu, který je smluvní stranou této úmluvy.

### 3.3 Faktoring prostřednictvím českých společností

**Asociace faktoringových společností České republiky (AFS ČR)** sdružuje všechny významné nebankovní subjekty, které se zabývají financováním a zajišťováním pohledávek prostřednictvím faktoringu a dalšími formami financování, obvykle založenými na postupování pohledávek. Kromě členů Asociace poskytují služby obdobné povahy další nebankovní, ale i bankovní subjekty.

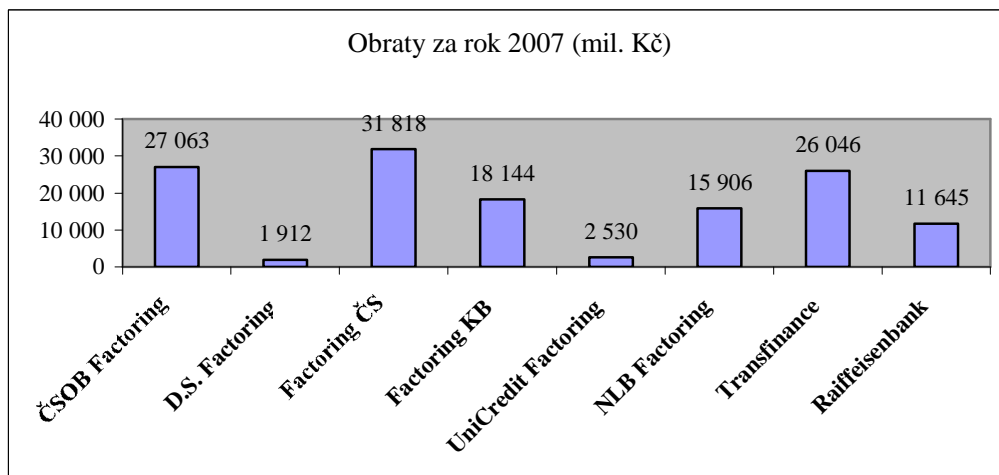
V České republice v současné době funguje hned několik faktoringových společností, z nichž osm největších je sdruženo v Asociaci faktoringových společností České republiky. Jsou jimi: **ČSOB Factoring, D.S. Factoring, Factoring ČS, Factoring KB, UniCredit Factoring, NLB Factoring, Transfinance a Raiffeisenbank.**

Čtyři nejvýznamnější faktoringové společnosti v České republice jsou také zároveň členy Factors Chain International. Jsou to Factoring ČS, Factoring KB, NLB Faktoring a Transfinance.

---

<sup>18</sup>Zdroj: Convention on International Factoring - <http://www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring-e.htm> (ze dne 5.5.2008)

**Graf 3.1 - Celkový obrat faktoringových společností za rok 2007 (v mil. Kč)**



*Zdroj: Asociace faktoringových společností ČR<sup>[19]</sup>*

Z údajů Asociace faktoringových společností České republiky vyplývá, že české faktoringové společnosti profinancovaly v roce 2007 odkup pohledávek za více než 135 miliard korun, což je v meziročním srovnání více než pětinaový nárůst.

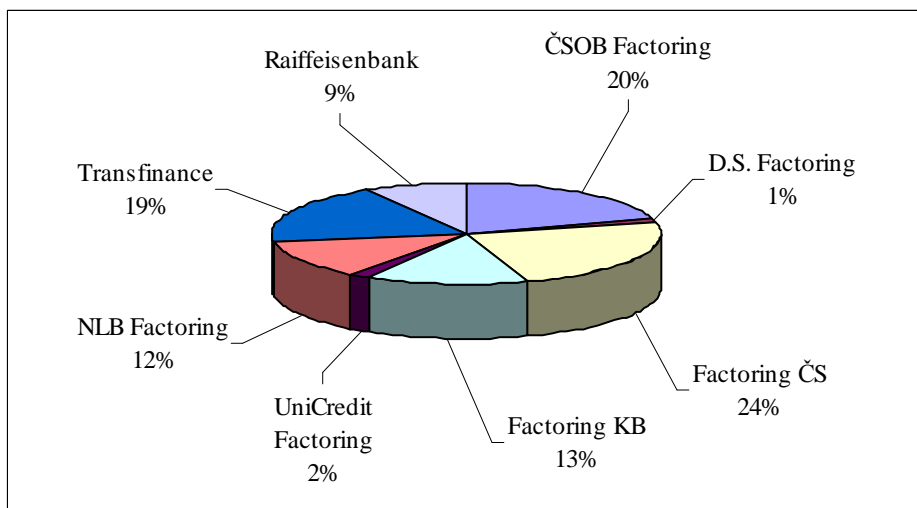
Největší celkový obrat vykázala dceřiná společnost České spořitelny Factoring ČS s necelými 32 miliardami korun. Následuje ČSOB Factoring s více než 27 miliardami korun a Transfinance s 26 miliardami korun.

Největší podíl na celkovém objemu zakázek faktoringových společností v roce 2007 vykázal s více než 102 miliardami korun tuzemský faktoring. Exportní faktoring přispěl k celkovým obchodům necelými 30 miliardami Kč a importní faktoring 3,1 miliardy Kč.

---

<sup>19</sup> Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace - <http://www.clfa.cz/index.php?kat=600> (ze dne 5.5.2008)

**Graf 3.2 - Podíl faktoringových společností na trhu dle objemu postoupených pohledávek za rok 2007**



*Zdroj: Asociace faktoringových společností ČR*

### **3.4 Srovnání nabídek faktoringových společností**

Každý typ faktoringu má svá specifika a pravidla a od toho se samozřejmě odvíjí stanovení jeho ceny. Stanovení ceny je vždy individuální a nelze stanovit průměrnou nebo obvyklou sazbu za poskytování faktoringu. Každá společnost má jiné podmínky pro uzavření faktoringové smlouvy. Nejdůležitější kritéria plynoucí z nabídek jednotlivých jsou uvedeny v tabulce 3.1 na konci oddílu 3.4.

Mezi nejdůležitější podmínky, které výrazně ovlivňují rozhodování potenciálních zákazníků faktoringových společností patří např. výše postoupených pohledávek, výše nákladového úroku, výše faktoringového poplatku, výše vyplacené zálohy, rating klienta, pracnost zpracování potřebných dokumentů, dosažený roční obrat skrze faktoring, zajištění

proti rizikům nezaplacení, splatnost pohledávek a další. Dále lze přihlídnout např. ke spolehlivosti odběratelů a v některých případech i k druhu nabízeného faktoringu.

Co se týče výše postoupených pohledávek, řada faktoringových společností nabízí fixní faktoringový poplatek bez ohledu na výši postoupených pohledávek (nehraje tedy roli, zda je objem pohledávek 20 či 50 milionů korun, vždy se použije stejná sazba), zatímco některé společnosti odvozují úrokovou sazbu od výše postoupeného obrátu do faktoringu.

Náklady na faktoring se nejčastěji skládají ze dvou částí - faktoringového poplatku a úroku. Faktoringový poplatek se běžně vypočítává procentem z postoupené pohledávky, přičemž jeho výše opět závisí na několika podmínkách. Hlavními kritérii jsou např. splatnost pohledávek, platební morálka odběratelů, pracnost při inkasu, apod..

Pokud jde o výši vyplacené zálohy, ta se pohybuje od 60 % a výše. Standardně je však poskytována záloha ve výši 80 % z hodnoty postoupené pohledávky. Tato výše je nastavena z důvodu eventuálních zápočtů, dobropisů s odběratelem apod.. Jsou případy, kdy mimořádná bonita žadatele či odběratele může způsobit, že poskytnutá záloha je vyšší (do 90 %). Ve výjimečných případech se může poskytnout i ve výši 100 % z hodnoty postoupené pohledávky.

Faktoring jako finanční prostředek však není určen pro každého. Většinou bývá podmínkou minimální roční obrát pohledávek financovaných prostřednictvím faktoringu a určitý počet spolehlivých (platících) odběratelů. Mezi podmínkami se objevuje také např. minimálně roční účetní historie, dosažení alespoň provozního zisku a podobně.

Také je důležité, aby jednotlivé pohledávky byly rozloženy mezi několik odběratelů a byla splněna žádoucí diverzifikace rizika (objem pohledávek za jedním odběratelem by neměl překročit 30 %). Aby služba byla pro obě strany ekonomicky zajímavá, měl by být roční obrát minimálně na úrovni 20 mil. Kč.

Faktoringová společnost NLB Factoring např. nabízí svoje služby i podnikatelům, kteří takového objemu nedosahují. V nabídce této společnosti jsou i produkty typu microfactoring a smallfactoring pro malé klienty s maximálním ročním obratem postoupených pohledávek ve výši do 10 mil. Kč za rok (microfactoring) a 20 mil. Kč za rok (smallfactoring). Minimální výše fakturace je doporučena tak, aby svými náklady na používání faktoringové služby nepřekračovala minimální poplatek 50 - 100 Kč za jeden doklad (fakturu).

V neposlední řadě faktoringové společnosti umožňují podnikatelům postupovat své pohledávky i elektronicky. Někdy je však vyžadováno kromě elektronického postupu i fyzické přeposlání originálu vystavené faktury.

Doba potřebná na uzavření faktoringové smlouvy, dle zkušeností faktoringových společností, záleží především na klientovi, v jakém časovém intervalu je schopen dodat potřebné podklady, které jsou nutnou podmínkou schválení případné spolupráce. Obecně se dá říci, že u klasického regresního faktoringu je možné uzavřít smlouvu do 10 dnů.



**Tabulka 3.1 - České faktoringové společnosti a jejich podmínky pro uzavření smlouvy**

| Srovnání faktoringových společností v ČR |   |   |                                  |                     |   |                           |
|--|---|---|----------------------------------|---------------------|---|---------------------------|
|  | Podmínka  | Faktoringový poplatek                     | Úrok                             | Další poplatky      | Vyplacená záloha                        | Splatnost pohledávek      |
| <b>ČSOB</b>                              | min. 20 mil. Kč postoupených pohledávek             | 0,2 - 1% z obrátu postoupených pohledávek | 1- měsíční PRIBOR + 2 - 4 % p.a. | ne                  | 75 - 90 % hodnoty postoupené pohledávky | standardně do 90 dnů      |
| <b>D.S.</b>                              | min. 10 mil.  | 0,25 - 1,25 %                             | 1-m PRIBOR + 1,8 - 4,5 % p.a     | ne                  | 60 - 90 %                               | až 120 dnů                |
| <b>ČS</b>                                | min. 10 mil.Kč + vykazovat zisk + min. 3 odběratelé | 0,3 - 1,5 %                               | 1-m PRIBOR + 1,5 - 4 % p.a.      | administr. poplatek | 80 - 95 %                               | 14 - 90 dní, max. 120 dní |
| <b>KB</b>                                | min. 10 mil. Kč                                     | 0,35 - 6 %                                | 3-m PRIBOR + 1,5-3,5 % p.a.      | 5000 Kč             | 80 - 100 %                              | do 90 dnů i více          |
| <b>NLB</b>                               | žádná   | 0,15 - 1,5 %                              | 2-m PRIBOR + 1,2 -3,5 % p.a.     | ne                  | 70 - 95 %                               | individuálně do 120 dnů   |
| <b>Raiffeisenb.</b>                      | min. 30 mil. Kč                                     | 0 - 0,4 %                                 | nesdělili                        | individuálně        | 80 - 100 %                              | do 180 dní                |
| <b>Transfinance</b>                      | min. 20 mil. Kč                                     | 0,2 - 1 % z                               | 1-m PRIBOR + 1 - 3,5 % p.a.      | ne                  | 70 - 90 %                               | 30-90dnů, max. 150        |
| <b>Uni-Credit</b>                        | min. 20 mil. Kč                                     | 0,2 - 1,2 %                               | 1-m PRIBOR + 1 – 3,5 % p.a.      | ne                  | 80%                                     | 30 - 120 dní              |

*Zdroj: Internetové stránky jednotlivých bank*

## 4 Analýza problému vybrané společnosti

Pro svoji diplomovou práci jsem si vybrala brněnskou společnost, která podniká v oboru telekomunikačních staveb. Důvodem pro výběr a následné zpracování diplomové práce jsou přetrvávající problémy s nedostatkem finančních prostředků na kompletní a včasné financování podnikatelské činnosti společnosti. Analyzovanou společnost představuji níže.

Vycházím jednak z výsledků finanční analýzy, kterou jsem v rámci této práce zpracovala, ale také z vlastních zkušeností s touto společností. Vlastní poznatky a zkušenosti jsem nasbírala v průběhu dvou let, ve kterých jsem byla součástí této společnosti (nejen v rámci školní praxe) a také jsem měla možnost v této době konzultovat chod společnosti s jejím vrcholovým vedením a ekonomickým oddělením.

### 4.1 Základní informace o společnosti

Společnost **Svoboda a syn, s.r.o.** byla založena jako ryze český subjekt na sklonku roku 1998 podnikající v oboru telekomunikačních montáží a staveb. Hlavním důvodem pro vznik byla potřeba doplnit a podpořit rozrůstající se podnik fyzické osoby Ing. Karel Svoboda. Společnost Svoboda a syn, s.r.o. tedy vychází z více jak 20-ti leté praxe a zkušeností pana Ing. Karla Svobody ve stavebnictví a montážích.

Dalším důvodem pro založení této společnosti bylo převzetí a zkvalitnění všech činností, které do té doby prováděla pouze fyzická osoba Ing. Karel Svoboda. Jádrem společnosti tak tvoří původní zaměstnanci společnosti Ing. Karel Svoboda, kteří disponují dlouholetými zkušenostmi jak ve stavebnictví a v montážích, tak i ve výstavbě převážně telekomunikačních technologií.

V současné době patří společnost Svoboda a syn, s.r.o. mezi přední společnosti v oblasti výstavby telekomunikačních zařízení na tuzemském trhu. Jen málo konkurenčních společností je na rovnocenné úrovni v oblasti novodobé výstavby radiových telekomunikačních sítí jako tato brněnská společnost, která v posledních letech úspěšně pronikla i na zahraniční trh.

Hlavní činností podniku je **výstavba telekomunikačních technologií** (převážně telekomunikačních věží), **stavební a elektromontážní činnost**. Společnost je schopna provádět od jednoduchých činností ve výstavbě, přes montáže a stavby, až po úplná díla na klíč.

**Obrázek 4.2 - Telekomunikační věž REIME** (foto od společnosti Svoboda a syn, s.r.o.)



## **4.2 Situace na trhu**

Na českém trhu společností zabývajících se výstavbou radiotelekomunikačních sítí se pohybuje celá řada subjektů, co do velikosti obrátu, tak i do poskytované kvality služeb.

Společnosti poskytující výstavbu telekomunikačních sítí často přistupují k neadekvátnímu snižování cen, aby se tak maximálně odlišily od ostatních společností se stejným zaměřením. Proto zde již delší dobu dochází k přechodu na takové cenové úrovně, kdy marže neodpovídají pracovnímu ani materiálovému nasazení. Na straně nabídky se tedy v této oblasti jedná o stav blízký dokonalé konkurenci.

Naopak na straně poptávky je situace blízka oligopolu, přičemž u segmentu mobilních operátorů jde o „tripol“ složený ze společností: T-mobile, Telefónica O2 a Vodafone. Společnost Svoboda a syn, s.r.o. působí na trhu v dodávkách a montážích pro mobilní operátory T-mobile a Vodafone převážně prostřednictvím společností Lukromtel a Com Plus CZ.

Společnost Svoboda a syn, s.r.o. se tedy nachází víceméně v pozici, kdy není schopna sama ovlivnit cenu směrem nahoru ani dolů. Většina zakázek je získávána úspěšným absolvováním veřejné soutěže, ve které je rozhodující cena, ale také termíny, ve kterých je firma schopna zakázky provést a dokončit.

## **4.3 Finanční situace společnosti vyplývající z finanční analýzy**

Vzhledem k tomu, že tato diplomová práce má jiný cíl než zpracování finanční analýzy, uvádím jen nejdůležitější body analýzy, a z nich plynoucí závěry pro zpracování této části práce. Konkrétní výpočty finanční analýzy jsou souhrnně uvedeny v tabulkách 4.2, 4.3, a 4.4 (na konci oddílu 4.3.2.).

Pro lepší představu o finančním zdraví společnosti jsem rozdělila analýzu do dvou částí. Důvodem je fakt, že společnost v roce 2007 čerpala kontokorentní úvěr, aby tak čelila vážným problémům, se kterými se musela v předešlých letech potýkat sama.

V první části (oddíl 4.3.1.) se tedy zaměřím na zhodnocení finanční situace společnosti před využitím kontokorentního úvěru a ve druhé části (oddíl 4.3.2.) se pokusím nastínit, zda byl či nebyl tento úvěr schopen řešit finanční problémy společnosti.

#### **4.3.1 Finanční situace před využitím cizích zdrojů financování**

Z provedené finanční analýzy společnosti za rok 2005 a 2006 vyplývají následující skutečnosti:

- meziroční nárůst tržeb společnosti je značný, což poukazuje na stále se zvyšující množství zakázek, na kterých se společnost Svoboda a syn, s.r.o. podílí, to je v každém případě pozitivní faktor,
- v roce 2006 byl nárůst tržeb oproti roku 2005 – 24 %,
- negativním bodem je vyšší růst výkonové spotřeby než výkonů společnosti, tedy náklady společnosti rostou rychleji než výnosy, což pro další vývoj společnosti není příliš dobré,
- pomalejší nárůst přidané hodnoty – tedy jen o necelých deset procent ročně – oproti nárůstu tržeb společnosti potvrzuje již zmíněný nárůst nákladů společnosti, ale také stále se snižující ceny, za které je společnost ochotna vykonávat služby,

- z meziročních změn aktiv společnosti je na první pohled patrná stále se zvyšující hodnota celkových aktiv společnosti; pokud se podíváme pozorně zjistíme, že výrazně klesají stálá aktiva a narůstá počet oběžných aktiv,
- pokles u stálých aktiv je zapříčiněn množstvím odepsaných strojů a u oběžných aktiv dochází ke značnému nárůstu krátkodobých pohledávek společnosti, což ukazuje na prodlužování splatnosti pohledávek společnosti,
- je zde patrný nižší meziroční nárůst tržeb oproti krátkodobým pohledávkám; to ukazuje na zhoršující se platební morálku zákazníků, a tím i na prodlužující se dobu splatnosti vydaných faktur společnosti;
- jako malým pozitivem při analýze pasiv může být - i přes veškeré hrozby - stále narůstající výsledek hospodaření společnosti, i když jen nepatrně,
- podle procentuálního zastoupení jednotlivých položek aktiv společnosti nejde zrovna o typickou stavební společnost; téměř 80% aktiv společnosti tvoří oběžný majetek; to z této společnosti dělá „učebnicovou“ obchodní společnost; společnost si na své stavební práce většinu strojů pronajímá od jiné společnosti,
- společnost hojně využívá služeb leasingu; většina automobilů společnosti je placena touto formou, proto se také tyto položky nepromítají v aktivech společnosti, ale hlavně v nákladech, které jsou tím pádem velmi vysoké,
- dalším velmi výrazným faktorem je to, že téměř 50% aktiv společnosti tvoří krátkodobé pohledávky, a to převážně z obchodních vztahů; meziroční nárůst těchto pohledávek je taký velmi výrazný,

- společnost k financování svých aktiv využívá zhruba ze 60% cizí zdroje; tento cizí kapitál je z převážné většiny tvořen krátkodobými závazky, a to hlavně z obchodních vztahů,
- hodnoty vypočtených likvidit společnosti jsou téměř ve všech případech hluboko pod hranicí doporučených hodnot; pokud jde o hodnoty pohotové likvidity, tak ta nám ukazuje, že společnost měla v minulých letech příliš velké množství zásob, které však snížila, a to se pozitivně projevilo i na zvyšující se pohotové likviditě,
- hodnoty okamžité likvidity jasně ukazují na to, co bylo zřejmé již z výše uvedených závěrů; naměřené hodnoty nižší než 0,2 značí o neschopnosti podniku dostát včas svým závazkům,
- hodnoty rentability společnosti jsou velmi nízké, v některých případech téměř mizivé,
- ukazatel doby obratu zásob, jehož hodnoty se meziročně snižující, naznačuje klesající množství hromaděných zásob v podniku a stále se zvyšující tržby za provedené služby společnosti, což je pro společnost pozitivní,
- ukazatele doby obratu pohledávek a závazků jsou navzájem velmi důležité; v letech 2005 a 2006 byl doba obratu zásob větší než doba obratu pohledávek, a to umožňovalo společnosti čerpat levný provozní úvěr,
- závěrem analýzy jsem provedla výpočty Altmanova indexu a indexu IN01; obě dvě metody posuzování finančního zdraví podniku zařadily společnost Svoboda a syn, s.r.o. do skupiny společností s určitými finančními potížemi, tedy s nejasným vývojem do budoucna; tato skupina se označuje jako šedá zóna.

#### **4.3.2 Finanční situace společnosti s využitím kontokorentního úvěru**

Z provedené finanční analýzy společnosti za rok 2007 (tedy ze změny spojené s využitím kontokorentního úvěru) vyplývají následující skutečnosti:

- tržby mezi lety 2006 a 2007 opět vzrostly, tentokrát o 11%, což značí o stále se zvyšujícím počtu zakázek na kterých se společnost podílí,
- vzrostla i přidaná hodnota – ne však rovnoměrně s nárůstem tržeb, což poukazuje na rychleji narůstající výkonovou spotřebu společnosti,
- z meziroční změny aktiv společnosti nejsou patrné žádné zásadní odchylky, pouze u krátkodobého finančního majetku společnosti je nárůst způsoben čerpáním krátkodobého úvěru, jímž společnost v roce 2007 bojovala proti problémům s likviditou,
- hodnota kontokorentního úvěru se projevila i u pasiv a to v kolonce – krátkodobé bankovní úvěry – kde je zaznamenán tento úvěr společnosti ve výši 8 milionu Kč,
- z analýzy výsledovky je nejdůležitější mírně narůstající hodnota výsledku hospodaření za účetní období roku 2007,
- téměř 83% aktiv společnosti tvoří oběžný majetek, a téměř 50% aktiv společnosti jsou krátkodobé pohledávky, a to převážně z obchodních vztahů, meziroční nárůst těchto pohledávek už nezaznamenal takový růst jako v letech minulých,
- společnost se v tomto roce dostala za hranici 60% zadlužení, což by jí v dalších letech působení mohlo přinášet nemalé problémy, a to např. při získávání dalších úvěrů (a jejich vyšší úrokovou mírou),



- hodnoty ukazatele likvidity zaznamenaly mírný nárůst, ani toto řešení však nebylo dostatečně výrazným zlepšením okamžité likvidity podniku,
- pokud jde o změnu hodnot ukazatele rentability lze říci, že nenastala téměř žádná změna, hodnoty rentability podniku jsou stále velmi nízké,
- porovnání ukazatele doby obratu pohledávek a závazků ukázalo, že v roce 2007 je DOP větší než DOZ, což opět ukazuje na problémy společnosti s likviditou,
- jako poslední bych ráda zmínila hodnoty Altmanova indexu a indexu IN01; oba dva zaznamenaly mírný nárůst, ale stále zařazují společnost Svoboda a syn, s.r.o. do tzv. šedé zóny, kde se nacházejí společnosti s určitými finančními potížemi.

**Tabulka 4.2 – Horizontální analýza výkazů zisků a ztrát společnosti (v tis. Kč)**

|  |               |               |               | <i>Horizontální analýza v %</i> |                  |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------------------------|------------------|
|  | <b>2005</b>   | <b>2006</b>   | <b>2007</b>   | <b>2007-2006</b>                | <b>2006-2005</b> |
| <b>Tržby celkem</b>                    | <b>68 799</b> | <b>81 174</b> | <b>96 256</b> | <b>18,58</b>                    | <b>17,99</b>     |
| Výkonová spotřeba                      | 45 298        | 55 896        | 68 758        | 23,01                           | 23,40            |
| Přidaná hodnota                        | 23 501        | 25 278        | 27 498        | 8,78                            | 7,56             |
| Osobní náklady                         | 19 603        | 21 498        | 23 152        | 7,69                            | 9,67             |
| Daně a poplatky                        | 267           | 299           | 400           | 33,78                           | 11,99            |
| Odpisy dlouhodob. majetku              | 2 139         | 1 852         | 1 142         | -38,34                          | -13,42           |
| Ostatní provozní náklady               | 665           | 876           | 1 702         | 94,29                           | 31,73            |
| <b>Provozní zisk (EBIT)</b>            | <b>827</b>    | <b>753</b>    | <b>1 102</b>  | <b>46,35</b>                    | <b>-8,95</b>     |
| EBT                                    | 600           | 622           | 1 003         | 61,25                           | 3,67             |
| Daň z příjmu                           | 272           | 203           | 249           | 22,66                           | -25,37           |
| <b>Výsledek hosp. po zdanění (EAT)</b> | <b>328</b>    | <b>419</b>    | <b>754</b>    | <b>79,95</b>                    | <b>27,74</b>     |

*Zdroj: Dle jednotlivých výkazů zisků a ztrát společnosti*

**Tabulka 4.3 - Horizontální analýza aktiv společnosti (v tis. Kč)**

|                             |               |               |               | <i>Horizontální analýza v %</i> |                  |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------------------------|------------------|
|                             | <b>2005</b>   | <b>2006</b>   | <b>2007</b>   | <b>2007-2006</b>                | <b>2006-2005</b> |
| <b>AKTIVA CELKEM</b>        | <b>38 829</b> | <b>42 505</b> | <b>52 397</b> | <b>23,27</b>                    | <b>9,47</b>      |
| <b>Dlouhodobý majetek</b>   | <b>7 014</b>  | <b>5 195</b>  | <b>4 556</b>  | <b>-12,3</b>                    | <b>-25,93</b>    |
| Dlouhodobý hm. majetek      | 7 014         | 5 195         | 4 416         | -15,00                          | -25,93           |
| Pozemky                     | 1 651         | 1 651         | 1 651         | 0                               | 0                |
| Stavby                      | 2 476         | 2 305         | 2 140         | -7,16                           | -6,91            |
| Sam. mov. věci              | 2 887         | 1 239         | 625           | -49,56                          | -57,08           |
| <b>Oběžná aktiva</b>        | <b>28 773</b> | <b>35 370</b> | <b>43 076</b> | <b>21,79</b>                    | <b>22,93</b>     |
| Zásoby                      | 11 480        | 9 150         | 8 021         | -12,34                          | -20,3            |
| Krátkodobé pohledávky       | 14 184        | 22 620        | 29 257        | 29,34                           | 59,48            |
| Pohledávky z obch. vztahů   | 12 020        | 18 600        | 24 380        | 25,70                           | 54,74            |
| Krátkodobý fin. majetek     | 3 109         | 3 600         | 4 798         | 61,06                           | 15,79            |
| Peníze                      | 264           | 344           | 227           | -34,01                          | 30,30            |
| Účty v bankách              | 2 845         | 3 256         | 4 571         | 71,10                           | 14,45            |
|                             |               |               |               |                                 |                  |
| <b>PASIVA CELKEM</b>        | <b>38 829</b> | <b>42 505</b> | <b>52 397</b> | <b>23,27</b>                    | <b>9,47</b>      |
| <b>Vlastní kapitál</b>      | <b>15 373</b> | <b>15 792</b> | <b>16 546</b> | <b>4,77</b>                     | <b>2,73</b>      |
| Základní kapitál            | 100           | 100           | 100           | 0                               | 0                |
| Výsledek hosp. minul.let    | 14 935        | 15 263        | 15 682        | 2,75                            | 2,19             |
| Výsledek hosp. b. úč. obd.  | 328           | 419           | 754           | 79,95                           | 27,74            |
| <b>Cizí zdroje</b>          | <b>23 422</b> | <b>25 860</b> | <b>33 143</b> | <b>28,16</b>                    | <b>10,41</b>     |
| Krátkodobé závazky          | 23 312        | 25 860        | 24 441        | -5,49                           | 10,93            |
| Závazky z obchodních vztahů | 18 670        | 19 424        | 17 508        | -9,86                           | 4,04             |
| Bankovní úvěry a výpomoci   | 0             | 0             | 8 000         | x                               | x                |

*Zdroj: Dle jednotlivých výkazů aktiv a pasiv společnosti*

**Tabulka 4.4 : Analýza poměrových ukazatelů společnosti Svoboda a syn, s.r.o.**

|                                   | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <i>Doporučené hodnoty</i> |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------------------|
| <b>Běžná likvidita</b>            | 1,2         | 1,4         | 1,4         | <i>1,5 - 2,5</i>          |
| <b>Pohotová likvidita</b>         | 0,7         | 1,0         | 1,1         | <i>1 - 1,5</i>            |
| <b>Okamžitá likvidita</b>         | 0,1         | 0,1         | 0,2         | <i>0,2 - 0,5</i>          |
| <b>Celková zadluženost</b>        | 0,6         | 0,6         | 0,6         | <i>0,5 - 0,6</i>          |
| <b>Koeficient samofinancování</b> | 0,4         | 0,4         | 0,3         | <i>0,4 - 0,5</i>          |
| <b>ROI [%]</b>                    | 2,3         | 1,8         | 2,1         | <i>&gt; 12</i>            |
| <b>ROA [%]</b>                    | 0,9         | 1,0         | 1,4         | <i>&gt; 10</i>            |
| <b>ROE [%]</b>                    | 2,1         | 2,7         | 4,6         | <i>&gt; 6</i>             |
| <b>Obrat celkových aktiv</b>      | 1,7         | 2,0         | 1,9         | -                         |
| <b>Obrat stálých aktiv</b>        | 9,2         | 16,4        | 21,3        | -                         |
| <b>Doba obratu zásob</b>          | 64,3        | 38,8        | 29,8        | -                         |
| <b>Doba obratu pohledávek</b>     | 67,3        | 78,7        | 86,9        | <i>DOP &lt; DOZ</i>       |
| <b>Doba obratu závazků</b>        | 104,6       | 82,2        | 65,1        | <i>DOZ &gt; DOP</i>       |
| <b>Altmanův index</b>             | 2,2         | 2,5         | 2,4         | <i>jsou v šedé zóně</i>   |
| <b>Index IN 01</b>                | 0,8         | 0,9         | 2,0         | <i>jsou v šedé zóně</i>   |

*Zdroj: Vlastní výpočty dle účetních výkazů společnosti*

#### **4.4 Rozbor využitého kontokorentního úvěru**

Společnost Svoboda a syn, s.r.o. – jak už jsem výše uvedla – se v průběhu roku 2007 rozhodla, využít k financování podnikatelských aktivit kontokorentní úvěr.

Kontokorentní úvěr poskytuje banka svým klientům, kteří u ní mají zřízený podnikatelský účet. Umožňuje, aby tento účet vykazoval debetní zůstatek až do předem

sjednané výše – tím se z tohoto účtu stává účet kontokorentní. Do sjednaného limitu může být úvěr používán klientem bez omezení.

Tento typ úvěrů slouží především k překlenutí přechodného nedostatku finančních prostředků. Většinou je to v období, kdy podnikatel čeká na splatnost faktur vystavených odběratelům. Velkou výhodou pro podnikatele je vysoká flexibilita tohoto úvěru, protože lze prostředky čerpat průběžně. Splatnost kontokorentního úvěru je krátkodobá a úroky jsou placeny převážně ze skutečně čerpané výše úvěru, většinou měsíčně nebo čtvrtletně.

Všeobecné podmínky vyplývající pro společnost Svoboda a syn, s.r.o. ze smlouvy o kontokorentním úvěru:

- na běžný účet společnosti Svoboda a syn, s.r.o. byl 7. května 2007 poskytnut kontokorentní úvěr ve výši CZK 8.000.000,-,
- výše úvěru byla průběžně upravovaná v závislosti na aktuální výši pohledávek postoupených bance k zajištění závazků společnosti,
- upravená výše úvěru vždy odpovídala součtu 70% aktuální výše pohledávek za firmou Telefónica O2 Slovakia s.r.o. postoupených bance k zajištění jejích pohledávek z úvěru,
- společnost byla oprávněna použít úvěr pouze za účelem financování provozních potřeb,
- úroková sazba byla sjednána na základě referenční úrokové sazby 1-měsíční PRIBOR, zvýšené o 2,70 % p.a.; sjednaná úroková sazba byla bankou stanovována nově každý bankovní den,
- provize z nečerpané částky kontokorentního úvěru byla sjednána ve výši 0,3 % p.a., která byla splatná měsíčně,

- za zpracování úvěru a vyhotovení úvěrové dokumentace si banka účtovala odměnu ve výši 8.000 Kč,
- kontokorentní úvěr je splatný v plné výši nejpozději dne 6.května 2008,
- pokud by nebylo na příslušném účtu ve stanovený den dostatek disponibilních peněžních prostředků na úhradu splatné pohledávky, byla by banka oprávněna inkasovat částku ve výši splatné pohledávky z kteréhokoli účtu, na němž byly deponovány peněžní prostředky společnosti,
- k zajištění pohledávek banky se společnost zavázala:
  - postoupit bance své pohledávky za svými dlužníky,
  - vystavit na řad banky vlastní bíanco směnku s doložkou „bez protestu“, bez uvedení data splatnosti a peněžní sumy,
  - uzavřít s bankou smlouvu o budoucím vyplnění této směnky,
- společnost postoupila bance své stávající pohledávky za odběrateli:
  - Telefónica O2 Slovakia - ve výši cca CZK 9.300.000,-
  - Lukromtel - ve výši cca CZK 3.700.000,-
- dále se společnost neodvolatelně zavázala postupovat bance k zajištění zajišťovaných pohledávek veškeré své budoucí pohledávky, včetně jejich příslušenství a to:
  - po celou dobu platnosti smlouvy,
  - v nominální hodnotě postoupených pohledávek alespoň 125 % celkové výše zajišťovaných pohledávek,
  - minimálně 25 % z objemu postoupených pohledávek musí být za odběrateli jinými než za společností Telefónica O2 Slovakia,

- banka byla oprávněna podle svého vlastního uvážení kdykoli v době platnosti smlouvy postoupení kterékoli z postoupených pohledávek odmítnout a vyřadit ji ze seznamu pohledávek, šlo např. o:
  - pohledávky, jejichž splatnost nastala před více než měsícem,
  - pohledávky vůči dlužníkům, na jejichž majetek byl podán konkurs, apod.,
  - pohledávky vůči dlužníkům, u nichž byla banka důvodná pochybovat, zda postoupené pohledávky splní, apod.
  
- společnost byla dále povinna informovat banku o:
  - aktuálních příjmových a majetkových poměrech (účetní závěrka, zpráva auditora, přiznání k dani z příjmů – vše za uplynulé účetní období),
  - aktuální finanční plán včetně plánu rozvahy, výkazu zisku a ztráty a cash-flow,
  - uzavření leasingové, faktoringové či jiné smlouvy obdobného charakteru,
  - budoucích personálních změnách ve vrcholovém vedení společnosti.

#### **4.5 Zhodnocení dosavadní situace podniku**

Odvětví komunikačních staveb zažívalo v tuzemsku boom na konci devadesátých let. V dnešní době, kdy jsou téměř veškeré telekomunikační věže i další zařízení operátorů působících na území České republiky vybudovány, je na vedení společnosti, jak se k této situaci postaví.

Tato společnost se rozhodla pokračovat v tomto odvětví, i když se její zaměření muselo přizpůsobit měnícím se potřebám trhu. Ve hře zůstalo zajišťování nepřetržitého servisu jednotlivých telekomunikačních zařízení po celé České republice a občasné výstavby a předělávky telekomunikačních zařízení. Je tu však velký konkurenční boj a velké mezinárodní telekomunikační společnosti jako Telefónica O2, T-Mobile či Vodafone si tak mohou diktovat obchodní podmínky.

To vše se projevuje na neúnosném prodlužování splatnosti vydaných faktur společnosti, které v některých případech činí 180 dnů (např. se společností Telefónica O2). Pak také silný tlak na snižování veškerých cen nejen v tomto odvětví, ze kterých opět těží mezinárodní společnosti a trpí tuzemské podniky.

Jednou z možností, která se společnosti naskytla, byl zahraniční trh a na nich působící zahraniční operátoři. Tento krok bývá zprvu pro podnik velice finančně náročný. Analyzovaná společnost si tento krok vybrala a do značné míry je v něm i úspěšná.

Vzhledem ke všem skutečnostem, které jsem do této doby uvedla, bych analyzované společnosti doporučila využít služeb faktoringu - jako vysoce účinnou metodu financování podnikatelské činnosti.

Podle mého názoru by se s využitím faktoringu měly vyřešit neustálé problémy s nízkou likviditou společnosti, bránící jejímu dalšímu vývoji. Společnost by mohla získané finanční prostředky dále investovat a zajistit si tak nejen lepší pozici na trhu, ale i výhodnější podmínky díky větší flexibilitě nabízených služeb a další výhody.

## **5 Vlastní návrh na řešení finanční situace společnosti**

### **5.1 Důvody využití faktoringu společností Svoboda a syn, s.r.o.**

Faktoring je ideální službou pro většinu odvětví ekonomiky, zásadně řeší finanční krytí výrobních a obchodních společností, jejichž výrobky či služby vykazují rychlou obrátku a z toho vyplývající vysoké nároky na provozní kapitál. Faktoring je pro společnost Svoboda a syn, s.r.o. dostupný zejména proto, že jako dodavatel splňuje podmínky na uzavření faktoringové smlouvy, kterými jsou:

- má ustálený a osvědčený okruh odběratelů, s nimiž pracuje delší dobu s dobrými výsledky,
- je ve většině případů také přímým prodávajícím,
- jedná se o opakované dodávky, podložené dlouhodobou obchodní smlouvou, ze které zřetelně vyplývá stabilní odbyt,
- dosahuje minimální výše obratu (požadované faktoringovou společností),
- platební podmínkou je hladká platba,
- pohledávky mají dobu splatnosti delší než 30 dnů a dosud nejsou splatné,
- nedochází k výraznému prodloužení úhrady faktur.

Z výše uvedených skutečností je zřejmé, že tato brněnská společnost je vhodným kandidátem na uzavření faktoringové smlouvy, a to na faktoring tuzemský.

Důvody proč, právě tuzemský faktoring jsou:

- aktivity společnosti tvoří opakované dodávky vyrobeného zboží či služeb převážně pro tuzemské odběratele,
- zboží a služby jsou dodávány několika pravidelným tuzemským odběratelům na volný dodavatelský úvěr bez zajištění bankovním instrumentem,



- pohledávky jsou před datem splatnosti a neexistuje na ně právo třetích osob,
- mezi dodavatel a odběratel existuje obchodní kontrakt.

## 5.2 Indikativní nabídka od UniCredit Factoring, s.r.o.<sup>20</sup>

Tato nabídka byla vytvořena pro podmínky společnosti Svoboda a syn, s.r.o. společností UniCredit Factoring, s.r.o. Výběr společnosti nabízející faktoringovou službu byl ovlivněn dlouhodobou výbornou spoluprací obou společností.

Cenová nabídka byla kalkulovaná na základě skutečně poskytnutých údajů a předpokládaných objemech postoupených a financovaných pohledávek společnosti.

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| <b>Postupitel:</b>            | Svoboda a syn, s.r.o.                          |
| <b>Postupník (faktor):</b>    | UniCredit Factoring, s.r.o.                    |
| <b>Faktoringový limit:</b>    | CZK 30.000.000                                 |
| <b>Měna financování:</b>      | CZK  |
| <b>Max. výše odkupu:</b>      | 100 % z nominální hodnoty faktury              |
| <b>Poskytnutá záloha:</b>     | 80 %   |
| <b>Platnost rámce:</b>        | 1 rok  |
| <b>Faktoringový poplatek:</b> | 0,3 % z nominální hodnoty odkoupené pohledávky |

---

<sup>20</sup> Zpracováno dle skutečné indikativní nabídky od faktoringové společnosti UniCredit Factoring, s.r.o. pro analyzovanou společnost Svoboda a syn, s.r.o.

*Factoring fee: Náklady za příchozí platby odběratelů, které jsou směřovány na běžný účet UniCredit Factoring. Náklady na kompletní administraci postoupených pohledávek (správa, administrace, zasílání upomínek, kontaktování dlužníků, zasílání reportů ohledně postoupených pohledávek klientovi atd.)*

**Úroková sazba:** 1 M PRIBOR + 2,5 % p.a.

**Poplatek za uzavření smlouvy:** 0,30 % ze schváleného individuálního limitu dodavatele  
*Zohledňuje náklady spojené s přípravou a schválením případu a zpracováním smluvní dokumentace.*

**DPH:** k úrokové sazbě a všem poplatkům bude připočtena daň z přidané hodnoty ve výši stanovené aktuálními právními předpisy

**Max. splatnost pohledávky:** 90 dnů u odběratelů Lukromtel a Com-Plus CZ,  
120 dnů u odběratele Telefónica O2 CZ

**Požadované zajištění:** otevřené postoupení odkupovaných pohledávek ve 100% výši jejich hodnoty

**Požadovaná dokumentace:** kopie obchodních kontraktů/objednávek,  
postoupené faktury splatné na speciální účet faktora,  
kopie faktur a dodacích listů,  
smlouva o budoucím postupování pohledávek.

Tato nabídka je však pouze indikativní a nepředstavuje tak závazek ani pro UniCredit Factoring, s.r.o. ani pro společnost Svoboda a syn, s.r.o. k poskytnutí uvedeného financování, a to až do vlastní realizace financování.

### 5.2.1 Návrh faktoringové smlouvy na základě indikativní nabídky<sup>21</sup>

**UniCredit Factoring, s.r.o.**

se sídlem Italská 24/1583, 120 00 Praha 2

na straně jedné jako faktor (postupník)

a

**Svoboda a syn s.r.o.**

se sídlem Jahodová 524/62, 620 00 Brno

zastoupená Ing. Karle Svobodou, jednatelem společnosti

na straně druhé jako postupitel

uzavírají tuto faktoringovou smlouvu.

#### **Článek 1**

##### ***Úvodní ustanovení***

Svoboda a syn, s.r.o. provádí pro společnosti Telefónica O2, Lukromtel s.r.o. a Com-Plus CZ a.s. (dále jen „dlužníci“) výstavbu a servis telekomunikačních technologií, a to na základě rámcových smluv uzavřených s těmito společnostmi dle příslušných právních předpisů a ustanovení. Na základě provedených činností na jednotlivých stavbách vznikají společnosti Svoboda a syn, s.r.o. pohledávky na zaplacení stavebních a servisních prací, které jsou fakturovány v souladu s jednotlivými rámcovými smlouvami.

Za účelem profinancování stavebních a servisních činností uzavírají výše uvedené strany (postupník a postupitel) tuto faktoringovou smlouvu.

---

<sup>21</sup>Zpracováno z literatury: Zoufalý, V. a kolektiv. *Velká kniha smluvních vzorů*. Praha. 2001. (str.595-599).

## **Článek 2**

### ***Předmět smlouvy***

Touto smlouvou postupuje Svoboda a syn, s.r.o. (dále je „postupitel“), na UniCredit Factoring, s.r.o. (dále jen „faktor“), všechny pohledávky, které od podpisu smlouvy po dobu jejího trvání vzniknou postupiteli z titulu poskytnutých stavebních a servisních služeb za jeho dlužníky na základě rámcových smluv mezi těmito stranami, přičemž postupník (faktor) tyto pohledávky přijímá.

Pohledávky jsou postupovány včetně příslušenství a práv s jednotlivými pohledávkami spojených.

Právní účinky postoupení každé jednotlivé pohledávky, tj. změna věřitele z postupitele na postupníka (faktora), nastává až vznikem této pohledávky dnem vystavení příslušné faktury na základě provedených stavebních a servisních služeb.

## **Článek 3**

### ***Cena za postoupení pohledávek, odměna faktora, podmínky placení***

Jednorázový poplatek za uzavření smlouvy, splatný do 10 dnů po podpisu této smlouvy, činí 0,30 % ze schváleného individuálního limitu dodavatele, který byl dohodnut na částku 30.000.000 Kč. Tento jednorázový poplatek tedy činí 90.000 Kč.

Postupování pohledávek podle této smlouvy je úplatné a pohledávky se postupují za cenu rovnající se 0,3 % z nominální hodnoty každé odkoupené pohledávky.

Faktor se zavazuje proplatit zálohu ve výši 80 % z nominální hodnoty každé odkoupené pohledávky vystavené v souladu s touto smlouvou nejpozději do 5 pracovních dnů od doručení příslušné faktury. Úroková sazba, kterou budou úročeny všechny takto

refinancované pohledávky, je stanovena na částku rovnající se 1 M PRIBOR + 2,5 % p.a., a to z hodnoty poskytnuté zálohy (tedy z 80-ti % nominální hodnoty každé odkoupené pohledávky). Faktor se dále zavazuje doplatit zbývajících 20% z nominální hodnoty každé odkoupené pohledávky (doplatek) na účet postupitele do 5-ti pracovních dnů po přijetí platby za pohledávku od dlužníků.

Cenu za postoupení pohledávky lze požadovat až po jejím vzniku a jejím postoupení na faktora.

#### **Článek 4**

##### ***Práva a povinnosti smluvních stran***

Smluvní strany se dohodly, že při vzniku každé jednotlivé pohledávky mezi postupitelem a dlužníky bude realizován postup uvedený v souladu s ustanovením tohoto článku.

Na základě provedených služeb uskutečněných mezi postupitelem pro dlužníky bude faktorovi zasláno vyrozumění o uskutečnění služby spolu s fakturou na zaplacení ceny za tyto stavební a servisní služby, která bude obsahovat výši požadované ceny, tj. výši pohledávky. Faktura musí obsahovat všechny relevantní údaje o poskytnutých službách. Přílohou faktury zasílané na vědomí faktorovi bude kopie seznamu provedených služeb potvrzeného odběratelem (dlužníkem).

Faktura vůči dlužníkovi za uskutečněné služby vystavená na pohledávku, která je předmětem postoupení dle této faktoringové smlouvy, musí obsahovat oznámení o tom, že pohledávka požadovaná na základě uvedené faktury byla postoupena na společnost UniCredit Factoring, s.r.o., s výslovným pokynem k zaplacení fakturované částky na účet UniCredit Factoring, s.r.o. V této souvislosti se Svoboda a syn, s.r.o. zavazuje uvést na předmětné faktuře číslo bankovního účtu faktora.

## **Článek 5**

### ***Společná ustanovení***

Pro případ, že dojde k zaplacení ceny pohledávky a bude dodatečně zjištěno, že nedošlo k jejímu postoupení a nebo nenastal právní důvod tohoto postoupení, zavazuje se postupitel takto poukázanou částku vrátit faktorovi.

Pro případ, že dlužník zaplatí postoupenou pohledávku postupiteli namísto faktorovi, zavazuje se postupitel nejpozději do 3 pracovních dnů od obdržení této platby, zaplatit celou částku faktorovi.

Postupitel se zavazuje, že ručí za dobytost postoupených pohledávek, a to do výše přijaté úplaty spolu s úroky.

## **Článek 6**

### ***Trvání a předčasné ukončení smlouvy***

Smlouva je uzavřena na dobu jednoho roku a nabývá účinnosti dnem, kdy je podepsána oprávněnými zástupci obou smluvních stran. Společnost Svoboda a syn, s.r.o. je oprávněna smlouvu vypovědět ke konci kalendářního měsíce po doručení výpovědi v případě, že objem neuhrazených pohledávek za dlužníky přesáhne částku 30.000.000 Kč. Každá ze smluvních stran je oprávněna smlouvu vypovědět s ohledem na uvedení závažného důvodu ve tříměsíční výpovědní lhůtě.

V Brně dne -

.....

Ing. Karel Svoboda  
Svoboda a syn, s.r.o.

.....

oprávněný zástupce  
UniCredit Factoring, s.r.o.

### 5.3 Porovnání faktoringu s kontokorentním úvěrem

Pro lepší srovnání těchto dvou finančních produktů jsem použila krátké srovnání pomocí následující tabulky.

**Tabulka 5.5 - Základní srovnání faktoringu s kontokorentním úvěrem**

| <b>Faktoring</b>  | <b>Kontokorentní úvěr</b>                                 |
|---|---|
| Méně podkladů, flexibilní.  | Více podkladů k žádosti, vyřízení trvá déle.              |
| Vyšší rámec financí na základě limitů na jednotlivé odběratele.   | Omezený rámec financování.                                |
| Riziko vyvedeno na portfolio odběratelů.                          | Riziko stále na straně klienta.                           |
| Jasná struktura nákladů.  | Kromě nákladového úroku další poplatky.                   |
| Kromě financování - komplexní správa pohledávek a pojištění.      | Poskytnuty pouze peněžní prostředky.                      |
| Méně bonitní klient s bonitními odběrateli bývá obvykle schválen. | Méně bonitní klient s bonitními odběrateli není schválen. |

*Zdroj: Vlastní zpracování*

Číselné porovnání dvou finančních instrumentů, jež jsou založeny na vzájemně odlišných podmínkách není jednoduché a výsledné srovnání zřejmě nebude zcela přesné. I přesto jsem se rozhodla porovnat náklady financování s využitím služeb faktoringu a kontokorentního úvěru, a to následujícím způsobem:

Nejprve bych ráda uvedla určité podmínky, abych mohla tyto dva nástroje financování porovnat:

- jednotná výše požadovaných finančních prostředků 2 000 000 Kč,
- doba, na kterou byly tyto prostředky poskytnuty je 90 dnů,
- uvedená výše poplatků je určena v jednotlivých smlouvách,
- do výpočtu nebudou započítány poplatky za uzavření jednotlivých smluv.

#### a) Výpočet nákladů faktoringu

*Podmínky plynoucí z faktoringové smlouvy:*

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Minimální limit postoupených pohledávek: | 30 000 000 Kč                        |
| Fakturovaná částka:                      | 2 000 000 Kč                         |
| Doba splatnosti:                         | 90 dní                               |
| Faktoringový poplatek:                   | 0,3 % z nominální hodnoty pohledávky |
| Úrok z profinancování:                   | 1M PRIBOR + 2,50 % p.a.              |
| Výše zálohové platby:                    | 80 % z nominální hodnoty pohledávky  |

*Postup při financování:*

**1.den** - dodavatel vystaví fakturu a kopii s dodacím listem zašle faktoringové společnosti;

**2. – 7. den** - faktoringová společnost poskytne na účet klienta **zálohu**:

$$2\,000\,000\text{ Kč} \times 80\% = 1\,600\,000\text{ Kč};$$

**61.den** - odběratel zaplatí ve prospěch faktoringové společnosti 2 000 000 Kč.

- faktoringová společnost doplatí klientovi 400 000 Kč a odečte si:

$$\textbf{faktoringový poplatek} - 2\,000\,000\text{ Kč} \times 0,3\% = 6\,000\text{ Kč},$$

$$\textbf{úrok z financování} - 1\,600\,000\text{ Kč} \times 90/365 \times 6,2\% = 24\,461\text{ Kč}.$$



Faktoringová společnost tedy fakturuje klientovi 30 461 Kč (6 000 + 24 461) jako náklady z faktoringu. Tedy celkový náklad faktoringové služby tak představuje **1,6 %** nominální hodnoty pohledávky (bez poplatku za uzavření smlouvy, který se vyskytuje jen u některých faktoringových společnostech).

#### **b) Výpočet nákladů kontokorentního úvěru**

*Podmínky plynoucí ze smlouvy o kontokorentním úvěru:*

|   |                         |
|---|-------------------------|
| Limit poskytnutého kontokorentního úvěru: | 8 000 000 Kč            |
| Potřebná částka:                          | 2 000 000 Kč            |
| Poskytnuto na:                            | 90 dnů                  |
| Úroková sazby:                            | 1M PRIBOR + 2,70 % p.a. |
| Provize z nečerpané částky:               | 0,3 % p.a.              |

*Náklady na financování:*

- úrok z úvěru -  $2\,000\,000\text{ Kč} \times 90/365 \times 6,4\% = 31\,562\text{ Kč}$ ,
- provize z nečerpané částky –  $6\,000\,000\text{ Kč} \times 90/365 \times 0,3\% = 4\,439\text{ Kč}$ ,
- náklady celkem – 36 001 Kč, což je **1,8 %** z částky 2 miliony korun.

Na první pohled by se mohlo zdát, že náklady financování prostřednictvím faktoringu jsou o něco málo nižší než náklady na čerpání kontokorentního úvěru. Není tomu tak úplně. Nejsou zde zohledněny výše poplatků za zpracování jednotlivých smluv.

Výše poplatku za zpracování faktoringové smlouvy je v tomto případě **0,3 %** ze schváleného individuálního limitu dodavatele, který konkrétně pro společnost Svoboda a

syn, s.r.o. činí 30.000.000 Kč. Tedy hodnota tohoto poplatku je 90.000 Kč. Tato částka zohledňuje náklady spojené s přípravou, schválením konkrétního případu a zpracováním smluvní dokumentace. Uvedená částka je placená jednorázově, a to po oboustranném odsouhlasení a podepsání faktoringové smlouvy.

Co se týče peněžní částky za zpracování smlouvy o kontokorentním úvěru ta byla stanovena příslušnou bankou na 8.000 Kč. Stejně jako u faktoringu, je i tato finanční částka inkasována odpovídající bankou při uzavírání smlouvy o úvěru.

Nejsou zde však zohledněna dvě následující kritéria, jež vycházejí z podstaty kontokorentního úvěru a faktoringu:

- úvěrový limit pro využití kontokorentního úvěru je omezen poskytnutou částku na účet klienta ve výši 8 mil.Kč;
- limit u faktoringu je nastaven pouze na množství postoupených pohledávek, jež musí být minimálně ve výši 30 milionů Kč.

Tím se mění i náhled na zprvu vyšší částku za zpracování faktoringové smlouvy, která v tomto případě činí 90.000 Kč oproti 8.000 Kč za vyřízení kontokorentního úvěru.

Pokud by totiž společnost Svoboda a syn, s.r.o. využila této finanční služby v jejím maximálním rozsahu – tedy hodnota postoupených pohledávek ve výši cca 60 milionů Kč - pak by hodnota poplatku za zpracování v porovnání s celkovou hodnotou postoupených pohledávek činila 0,15 %. Jestliže by společnost ještě více využívala těchto finančních služeb, pak by samozřejmě toto procento ještě kleslo.

Co se týče kontokorentního úvěru, tam je hodnota poskytnutých finančních prostředků rovna 8 milionů Kč. V porovnání s poplatkem za zpracování smlouvy o úvěru ve výši 8.000 Kč, činí tato částka **0,1 %** z celkové hodnoty poskytnutých finančních zdrojů.

Většina firem – právě díky nepřesným informacím - považuje faktoring za velmi nákladný. Předpokládá, že faktoringové poplatky jsou mnohonásobně vyšší a právem je pak lze považovat za velmi vysoké.

Některé společnosti si však neuvědomují, že náklady na pohledávku včetně režijních nákladů se pohybují přibližně na stejné výši jako u bankovních úvěrů, přičemž částku 70 – 90% z hodnoty pohledávky obdrží ihned po odeslání a prověření odběratelské faktury. A to je pouze jediná z mnoha podstatných výhod, které přináší financování prostřednictvím faktoringu.

Závěrečnou část diplomové práce jsem vzhledem k výše uvedeným skutečnostem zaměřila na již zmíněné přínosy pro společnost Svoboda a syn, s.r.o., které plynou s každé faktoringové operace. K této části diplomové práce jsem použila skutečná čísla, která mi poskytlo vedení analyzované společnosti.

#### **5.4 Přínosy spojené s financováním pomocí faktoringu**

Pro každou společnost je velmi důležité být atraktivní nejen pro své stávající obchodní partnery, ale také mít schopnost získávat stále nové, a to nejenom na domácím trhu, ale i v zahraničí. Vysoké výnosy společnosti však ještě nemusí znamenat silné finanční zázemí. Pokud společnost nezachovává princip peněžního toku – tedy mít v každý okamžik dostatek volných finančních prostředků, aby byla schopna platit včas své závazky – může se i přes vysoké tržby dostat do platební neschopnosti.

Pokud chce společnost uspět na konkurenčním trhu, musí odběratelům neustále nabízet výhodnější obchodní podmínky. Čím výhodnější podmínky nabídne, tím snadněji získá zákazníka či lukrativnější zakázku. V tomto okamžiku vzniká nesoulad požadavků, tj. dodavatel má zájem na zaplacení své dodávky co nejdříve, nejraději ihned, nebo ještě před

dodáním zakázky, odběratel má naopak zájem platit co nejpозději, poté, co sám zboží prodá. Tento rozpor požadavků v rámci odběratelsko-dodavatelských vztahů pomáhá společností řešit právě faktoring.

V podmínkách analyzované společnosti spočívá faktoring v odkupu krátkodobých pohledávek společností Telefonica O2, Lukromtel, a Com Plus CZ, před dobou jejich splatnosti. Společnosti Svoboda a syn, s.r.o. by přinesl zlepšení zejména v oblasti likvidity, a to díky přeměně pohledávek a jejich okamžitému inkasu finančních prostředků od faktoringové společnosti.

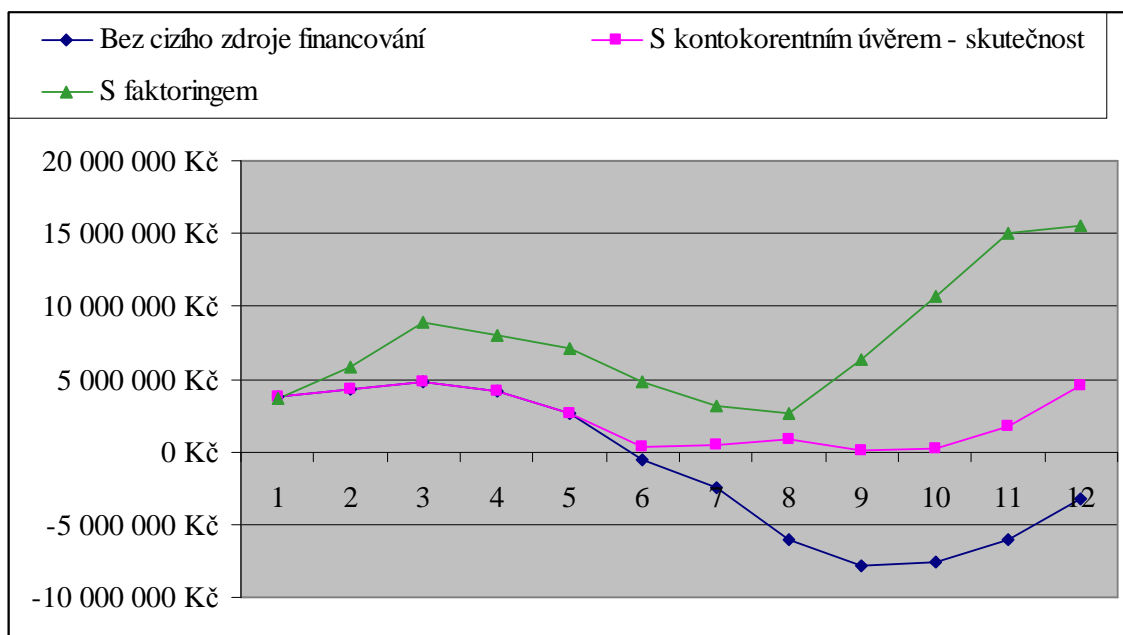
*Výpočty, které uvádím níže, vycházejí ze skutečných čísel, které jsem ke zpracování této diplomové práce získala od vedení společnosti Svoboda a syn, s.r.o. Přesné údaje jsou uvedeny v příloze, která je uvedena na konci diplomové práce.*

#### **5.4.1 Stabilizace cash – flow podniku**

Nejvýznamnější přínos faktoringu spočívá zejména ve stabilizaci cash-flow v podniku. Tzn., že peněžní prostředky nejsou vázány v pohledávkách a společnost je může používat ke svým dalším aktivitám. Velmi důležitá je také jistota inkasa pohledávek od faktoringové společnosti, díky které lze plánování peněžního toku provádět daleko přesněji.

Následující graf vychází ze skutečných údajů o celkových příjmech a výdajích společnosti Svoboda a syn, s.r.o. za rok 2007. Přesnější čísla jsou znázorněna v tabulkách (příloha č. 4-6), ve kterých je měsíčně zobrazen rozdíl mezi příjmy a výdaji, a to jak za situace bez využití cizího zdroje financování, tak s kontokorentním úvěrem, ale i s faktoringem.

**Graf 5.3 - Grafické znázornění finančních prostředků společnosti v r. 2007**



*Zdroj : Vlastní zpracování*

Jak už jsem uvedla, k řešení potíží s chybějícími finančními prostředky řešila analyzovaná společnost prostřednictvím kontokorentního úvěru. Tento zdroj financování však dokázal pouze dočasně pokrýt nesoulad mezi příjmy a výdaji ve sledovaném roce 2007 (jak je patrné i z grafu 5.3). Tím byl rok 2007 značně limitován výší poskytnutého úvěru a ze strany vedení docházelo k občasnému odmítání významnějších zakázek, jež by pro společnost znamenaly vyšší počáteční náklady, které by však nebyly z čeho pokrýt.

V následující tabulce je v prvním sloupci znázorněn měsíční peněžní tok v podniku za skutečné situace, ve druhém sloupci pak za situace při využití faktoringu.

**Tabulka 5.6 - Srovnání stavu finančních prostředků společnosti v červenci 2007**

|  | <b>Skutečná situace<br/>v r. 2007</b> | <b>S využitím<br/>faktoringu</b> |
|--|---------------------------------------|----------------------------------|
| <b>1-Stav peněžních prostředků<br/>na počátku měsíce 07/2007</b> | 384 900 Kč                            | 4 420 000 Kč                     |
| <b>2-Příjem z výnosových dokladů<br/>měsíce 07/2007</b>          | 2 500 000 Kč                          | 2 500 000 Kč                     |
| <b>3-Příjem z výnosových dokladů<br/>dřívějších měsíců</b>       | 4 600 000 Kč                          | 2 100 000 Kč                     |
| <b>4-Čerpání kontokorentního úvěru</b>                           | 2 000 000 Kč                          | 0 Kč                             |
| <b>5-Náklady kontokorentního úvěru</b>                           | 17 100 Kč                             | 0 Kč                             |
| <b>6-Příjem z postoupených<br/>pohledávek</b>                    | 0 Kč                                  | 2 720 000 Kč                     |
| <b>7-Zbývající část inkasa pohledávek</b>                        | 0 Kč                                  | 397 500 Kč                       |
| <b>8-Celkový výdej</b>   | 9 000 000 Kč                          | 9 000 000 Kč                     |
| <b>9-Stav peněžních prostředků<br/>na konci měsíce 07/2007</b>   | <b>467 800 Kč</b>                     | <b>3 137 500 Kč</b>              |

*Zdroj: Vlastní zpracování*

**Vysvětlení jednotlivých bodů tabulky:**

1. **Stav peněžních prostředků na počátku měsíce 07/2007** – udává částku finančních prostředků, kterých bylo dosaženo za předcházející měsíce roku 2007 za různých situací v podniku (skutečná vs. s faktoringem).
2. **Příjem z výnosových dokladů měsíce 07/2007** – jde o inkasovanou částku v červenci 2007 za pohledávky, které byly vyfakturovány v tomto měsíci. Tyto pohledávky, díky své krátké době splatnosti nespádají do pohledávek odkoupených faktorem, proto je částka v obou situacích stejná.

3. **Příjem z výnosových dokladů dřívějších měsíců** – uvádí částku, která byla inkasovaná v červenci 2007 za pohledávky, které byly vyfakturovány v předcházejících měsících. Odlišnost těchto dvou částek je způsobená tím, že pokud by byl k financování využit faktoring, byly by pohledávky společnosti za těmi odběrateli, kteří vyhovují podmínkám faktoringu, inkasovány v dřívějších měsících a tím pádem se také navýšil počáteční stav peněžních prostředků 07/2007 právě při využití faktoringu.
4. **Čerpání kontokorentního úvěru** – jde o částku, kterou společnost v tomto měsíci čerpala z poskytnutého kontokorentního úvěru. Celková výše úvěru byla poskytnuta na 8 milionů Kč a z toho byla poskytnuta společnosti částka 2 miliony Kč.
5. **Náklady kontokorentního úvěru** – se skládají z:
- úroku z úvěru -  $3\,000\,000\text{ Kč} \times 30/365 \times 6,4\% = 15\,800\text{ Kč}$ ,
  - provize z nečerpané částky -  $5\,000\,000\text{ Kč} \times 30/365 \times 0,3\% = 1\,300\text{ Kč}$ ,
  - náklady celkem – cca 17 100 Kč
- Vzhledem k tomu, že výpočet částky úroku z úvěru se provádí měsíčně z čerpané částky úvěru, je tato hodnota navýšena o 1 milion Kč, který společnost použila v minulém měsíci. Stejně tak je tomu i u provize z nečerpané částky, která je rovna 5 milionů Kč.
6. **Příjem z postoupených pohledávek** – udává inkasovanou částku v měsíci za postoupené pohledávky od faktoringové společnosti. Celková hodnota postoupených pohledávek za červenec 2007 byla cca 3 400 000 Kč. Vzhledem k tomu, že faktoringová společnost poskytuje ihned 80% z celkové hodnoty postoupených pohledávek, jedná se o částku 2 720 000 Kč.
7. **Zbývající část inkasa pohledávek** - faktor doplatí společnosti 20% - zbývající část - z hodnoty postoupené pohledávky ( 2 200 000 Kč – z března splatná za 120 dní), jde tedy o 440 000 Kč a odečte si:

**faktoringový poplatek** -  $2\,200\,000 \text{ Kč} \times 0,3 \% = 6\,600 \text{ Kč}$ ,

**úrok z financování** -  $1\,760\,000 \text{ Kč} \times 120/365 \times 6,2 \% = 35\,900 \text{ Kč}$ .

Celkem tedy společnost obdrží na účet 397 500 Kč.

8. **Celkový výdej** – celková hodnota závazků společnosti zaplacená v červenci 2007. Částka obsahuje zaplacené dodavatelské faktury, mzdové náklady, splátky leasingu, aj.
9. **Stav peněžních prostředků na konci měsíce 07/2007** – jde o rozdíl mezi celkovými příjmy a výdaji společnosti za červenec 2007 za skutečné situace a za situace, pokud by byl použit k financování faktoring.

Měsíční rozdíl částek, které jsou docíleny různým způsobem financování je cca 2 600 000 Kč. I když jsou náklady na využití služeb faktoringových společností vyšší než při čerpání bankovního úvěru, byl by přínos pro společnost Svoboda a syn, s.r.o. větší, což jasně ukazuje rozdíl v měsíčním cash – flow.

#### **5.4.2 Pokrytí sezónních špiček**

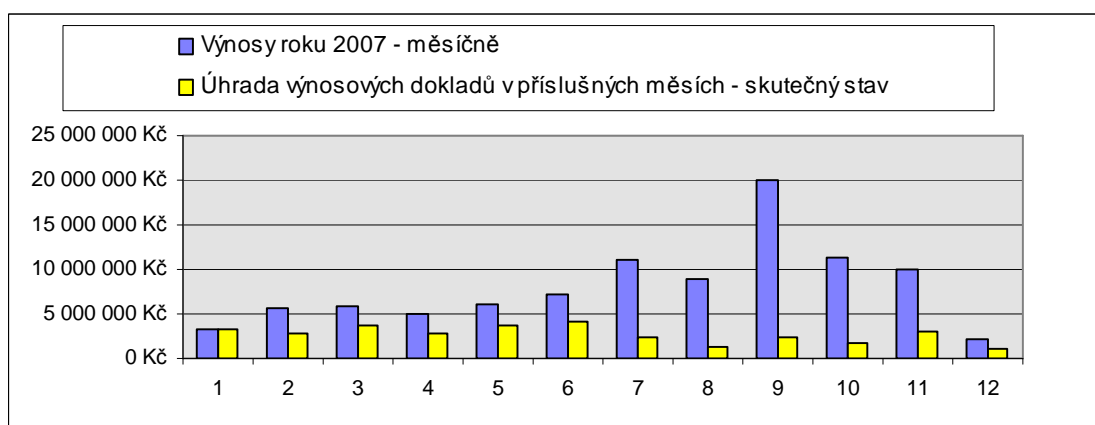
Stavebnictví je odvětvím, ve kterém se každoročně střídají období nedostatku pracovních nabídek s těmi, kdy je naopak práce nadbytek. Pro období stavebního útlumu jsou charakteristické zimní měsíce a naopak. Aby byla společnost podnikající v tomto odvětví konkurenceschopná, je zapotřebí, mít na období, kdy je po její práci vysoká poptávka dostatek disponibilních finančních prostředků.

A právě kvůli již zmíněnému nedostatku finančních prostředků byla společnost Svoboda a syn, s.r.o. v průběhu roku 2007 nucena odřeknout pár významnějších zakázek.



V následujícím grafu jsou v prvním sloupečku zobrazeny částky celkové měsíční fakturace a ve druhém pak částky uhrazených výnosových dokladů za příslušný měsíc. Rozdíl těchto dvou údajů znázorňuje, jaký je nesouladem mezi tržbami za provedené služby a jejich příjmem.

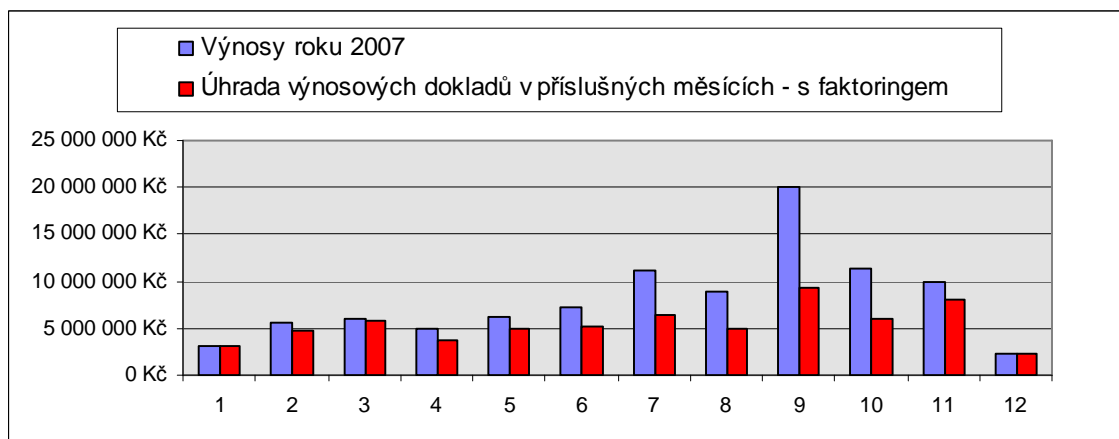
**Graf 5.4 - Sloupcový graf celkové a uhrazené měsíční fakturace za skutečné situace v r. 2007**



*Zdroj: Vlastní zpracování*

V grafu 5.5, který je zobrazen na následující straně, je znázorněna situace s využitím faktoringu. V řádu několika dnů se přemění pohledávka společnosti, jejíž splatnost se pohybuje v rozmezí několika měsíců, na disponibilní zdroje, které může společnost ihned použít.

**Graf 5.5 - Sloupcový graf celkové a uhrazené měsíční fakturace s využitím faktoringu**



*Zdroj: Vlastní zpracování*

#### **5.4.3 Získání příznivějších nákupních podmínek**

Pokud by společnost využila této alternativní formy financování, dosáhla by tak (jak už jsem výše uvedla) určité kumulace vlastních finančních zdrojů, díky čemuž by byla schopna využít hotovostních slev, které jí nabízejí někteří dodavatelé. Díky rychlejšímu placení těmto dodavatelům (většinou ihned při odběru zboží formou hotovosti) by společnost Svoboda a syn, s.r.o. mohla využít tyto pozitivní dopady.

Díky existující dohodě smluvních partnerů, která však v minulosti nebyla téměř vůbec využívána, by mohlo dojít ke snížení určitých nákladových položek analyzované společnosti o 2 - 2,5% z celkové ceny, a to díky platbě zboží v okamžiku dodání.

Druhá z výhod spočívá v upevnění podnikatelských vztahů s těmito společnostmi. V dřívějších letech totiž často docházelo k úhradám dodavatelských faktur až po jejich splatnosti, právě kvůli nedostatku financí. Toto období bylo charakteristické neochotou těchto dodavatelů dodávat společnosti Svoboda a syn, s.r.o. zboží bez včasného zaplacení.

Společnost Svoboda a syn, s.r.o. má možnost využít této hotovostní slevy u dvou obratově významných dodavatelů. Jedná se o společnost Signum, s.r.o., která zabezpečuje pozinkování materiálu a o společnost Elvo, s.r.o., jež je hlavním dodavatelem stavebního materiálu a nářadí pro společnost.

V následující tabulce je shrnuta roční úspora nákladů, kterou by společnost mohla získat při placení zboží ihned při dodání díky poskytnutému skontu. Jsou zde uvedeny celkové měsíční náklady od obou společností a jejich vyčíslená úspora v jednotlivých měsících roku 2007.

**Tabulka 5.7 - Přehled měsíční úspory nákladů společnosti díky poskytnutému skontu v roce 2007**

|               | <b>Signum, s.r.o.</b> | <b>skonto 2%</b> | <b>Elvo, s.r.o.</b> | <b>skonto 2,5%</b> |
|---------------|-----------------------|------------------|---------------------|--------------------|
| Leden         | 103 500 Kč            | 2 070 Kč         | 186 500 Kč          | 4 663 Kč           |
| Únor          | 145 000 Kč            | 2 900 Kč         | 192 500 Kč          | 4 813 Kč           |
| Březen        | 159 000 Kč            | 3 180 Kč         | 163 000 Kč          | 4 075 Kč           |
| Duben         | 162 000 Kč            | 3 240 Kč         | 205 000 Kč          | 5 125 Kč           |
| Květen        | 179 000 Kč            | 3 580 Kč         | 258 500 Kč          | 6 463 Kč           |
| Červen        | 163 500 Kč            | 3 270 Kč         | 296 500 Kč          | 7 413 Kč           |
| Červenec      | 196 000 Kč            | 3 920 Kč         | 309 500 Kč          | 7 738 Kč           |
| Srpen         | 238 000 Kč            | 4 760 Kč         | 362 000 Kč          | 9 050 Kč           |
| Září          | 256 000 Kč            | 5 120 Kč         | 281 000 Kč          | 7 025 Kč           |
| Říjen         | 234 500 Kč            | 4 690 Kč         | 246 000 Kč          | 6 150 Kč           |
| Listopad      | 163 500 Kč            | 3 270 Kč         | 202 500 Kč          | 5 063 Kč           |
| Prosinec      | 141 000 Kč            | 2 820 Kč         | 173 000 Kč          | 4 325 Kč           |
| <b>Celkem</b> | <b>2 141 000 Kč</b>   | <b>42 820 Kč</b> | <b>2 876 000 Kč</b> | <b>71 900 Kč</b>   |

*Zdroj : Vlastní zpracování*

Celková úspora nákladů by se v roce 2007 díky poskytnutým hotovostním slevám pohybovala okolo **115 000 Kč**.

#### 5.4.4 Ekonomické výhody faktoringu

V důsledku rychlé přeměny peněžních prostředků vázaných v pohledávkách na jejich likvidní formu dojde ke zkrácení průměrné doby pohledávek, ovšem doba splatnosti závazků se nijak nezmění.

To naznačuje následující tabulka, ve které je uvedena skutečná hodnota krátkodobých pohledávek a jejich změna při faktoringu.

**Tabulka 5.8 - Hodnota krátkodobých pohledávek společnosti**

| Rok 2007                       | Situace       | Částka        |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| Pohledávky z obchodních vztahů | skutečná      | 24 400 000 Kč |
| Pohledávky z obchodních vztahů | s faktoringem | 600 000 Kč    |

*Zdroj : Vlastní zpracování*

**Tabulka 5.9 - Průměrná splatnost krátkodobých závazků a pohledávek společnosti**

| Rok 2007                      | Stávající situace | S využitím faktoringu |
|-------------------------------|-------------------|-----------------------|
| Průměrná splatnost závazků    | 2 měsíce          | 2 měsíce              |
| Průměrná splatnost pohledávek | 3 měsíce          | 1 týden               |

*Zdroj : Vlastní zpracování*

Mezi další ekonomické výhody patří např.:

- Výhodnější obchodní podmínky, pramenící z fungování faktoringu, mohou pomoci zvýšení odbytu společnosti a zrychlení obrátky oběžných aktiv, jež umožní růst produkce podniku. S rostoucím obratem jistě dosáhne společnost i vyšší marže.
- Díky prověření bonity svých odběratelů (faktoringovou společností) se výrazně sníží možnosti rizika v dodavatelsko – odběratelských vztazích. Pozitivní jsou také dopady na hodnocení bonity podniku akcionáři či věřiteli - zejména vylepšení finančních ukazatelů, snížení bilančního zadlužení a zlepšení výnosnosti aktiv.
- V neposlední řadě může společnost zdroje získané právě díky faktoringu neúčelově použít i k financování jiných rozvojových projektů, ale také k investování či k posílení společnosti před případnými akvizicemi.

#### **5.4.5 Administrativní výhody faktoringu**

Mezi významné administrativní výhody faktoringu bych zařadila zejména:

- Okamžité posouzení žádosti a možnost uzavření faktoringové smlouvy v řádu několika dnů.
- Profesionální servis v oblasti upomínání, správy a inkasa pohledávek, díky kterému může podnik ušetřit náklady na tyto činnosti (redukce administrativy a agendy pohledávek). Společnost nebude zatěžována neproduktivními činnostmi souvisejícími s upomínáním a vymáháním pohledávek a díky tomu se může plně koncentrovat na výrobu a prodej svých produktů a služeb.

- Snížení objemu pohledávek po lhůtě splatnosti v návaznosti na důslednou práci faktoringové společnosti s pohledávkami společnosti.
- On-line přehledy o pohledávkách, většinou s možností doplňkových reportů o platební historii odběratelů. Elektronická komunikace s on-line přehledem také o zálohách, atd.

## **Závěr**

Faktoring je stále aktuálnější finanční službou, zejména v souvislosti se současnými trendy v naší ekonomice. Pro podnikatele je stále obtížnější obstát a vyrovnat se se sílícím konkurenčním prostředím, které je nutí poskytovat stále delší doby splatnosti, i když sami čekají na úhradu svých pohledávek čím dál déle.

Faktoringová služba je založena na postoupení pohledávek před dobou jejich splatnosti z dodavatele na faktora (potažmo na financující banku – nebo faktoringovou společnost), která provádí úhradu těchto pohledávek formou zálohy a doplatku. Aktem postoupení se stává majitelem pohledávky faktor, který po uplynutí doby splatnosti inkasuje od odběratele příslušnou úhradu.

Vzhledem ke všem skutečnostem, které jsem ve své práci uvedla, bych společnosti Svoboda a syn, s.r.o. doporučila, aby ke svému financování využila tuto finanční službu. Jako dodavateli by této společnosti faktoringové financování přineslo výhody ve formě okamžitého poskytnutí peněžních prostředků ve výši zálohy, která by jí umožnila finančně zabezpečit větší objem odbytu, popř. zvýšit svoji konkurenceschopnost tím, že díky faktoringu by si mohla dovolit poskytnout svým odběratelům delší doby splatnosti.

Vedle finančních efektů by si společnost Svoboda a syn, s.r.o. zpřesnila plánování svého cash-flow (finančního toku), snížila náklady díky využití poskytovaných hotovostních slev a zjednodušila administrativu v oblasti evidence, správy a vymáhání pohledávek (upomínková činnost, těsná vazba s odběratelem aj.).

Financování formou faktoringu by pro společnost Svoboda a syn, s.r.o. přineslo i určité finanční náklady. Náklady, které dodavatel vynaloží na využívání faktoringových služeb se skládají ze dvou částí: jednak z úroku z poskytnuté zálohy (předfinancování) a jednak z faktoringového poplatku či odměny faktorovi za zpracování pohledávek

(prověřování dodavatele i odběratele, vedení účetnictví, vymáhání plateb a jištění plateb bance atd. ) a inkasní činnost.

Zálohy na úhrady pohledávek, tzv. předfinancování, jsou úročeny sjednanou úrokovou sazbou. Úrok se vypočítá za počet dnů od doby, kdy byla záloha převedena na účet dodavatele, do doby skutečné úhrady odběratelem na účet faktora. Úroková sazba je proměnlivá a závisí na rizikovosti obchodního vztahu, bonitě dodavatele a odběratele, výši obratu, počtu odběratelů a pracnosti zpracování.

Odměna za faktoringovou službu odráží náklady na administrativní zpracování faktur, evidenci a inkasní činnost. Pro představu se stanoví na základě celkového plánovaného objemu dodávek, pracnosti zpracování faktur a doby splatnosti pohledávek, pohybuje se v rozmezí od 0,3 - 1,8 % z hodnoty jednotlivé faktury, přičemž její konkrétní výše se vždy sjednává s ohledem na konkrétní obchodní případ.

Tyto nezbytné náklady by však bylo možno ze strany analyzované společnosti částečně kompenzovat, např. tak, že díky faktoringu by byla společnost schopna svým dodavatelům hradit pohledávky v kratších termínech, a mohla by tak využít slevy za kratší doby splatnosti. Dostatečné množství disponibilních finančních prostředků, které by společnost díky faktoringovému financování získala, by jí také umožnilo zvýšit objem produkce a tím zvýšit zisk, což bylo hlavním požadavkem vedení společnosti na změnu financování podniku.

Společnost Svoboda a syn, s.r.o. splňuje také nezbytné podmínky pro uzavření faktoringové smlouvy. Jednou z podmínek úspěšného uzavření smlouvy je to, že faktor uzavírá smlouvu s dodavatelem, který má ustálený a osvědčený okruh odběratelů, s nimiž pracuje po delší dobu s prokazatelně dobrými výsledky. Důležitá je především opakovatelnost a trvalost obchodního vztahu, a to především v oblasti výroby, prodeje zboží a služeb. Další podmínkou je např. to, že doba splatnosti dosud neuhrazených



postupovaných pohledávek je požadována v rozmezí od 30 do 120 dnů (výjimečně i 180 dnů).

Okamžitě po podpisu smlouvy by společnost Svoboda a syn, s.r.o. mohla předat faktury opatřené cesní klauzulí faktorovi, který by neprodleně provedl předfinancování. Zpravidla bývá poukázána záloha ve výši až do 75 - 90% pohledávky na účet dodavatele za 2-7 dnů od převzetí faktur. Po úhradě pohledávky odběratelem by byla ve prospěch faktora odečtena poskytnutá záloha a doplatek by byl převeden na účet společnosti.

Po zpracování diplomové práce jsem přesvědčena, že faktoring je alternativní, moderní a účinnou formou řešení získání nezbytných finančních prostředků nejen pro společnost Svoboda a syn, s.r.o. Při dobrém plánování použití tohoto nástroje je možné dosáhnout významné kumulace vlastních finančních prostředků, které lze prostřednictvím společnosti dále zhodnocovat.

## Seznam použité literatury a textů

### ▪ Knihy

- 1) ČERNOHLÁVKOVÁ, E. - MACHKOVÁ, H. a kol.: *Mezinárodní obchodní operace*. 1. vyd. Praha: HZ Editio, 1998. ISBN 80-860009-20-3.
- 2) DRBOHLAV, J. - POHL, T.: *Pohledávky z právního, účetního a daňového pohledu*. 1. vyd. Praha: ASPI Publishing, s.r.o., 2004. ISBN 80-86395-93-6.
- 3) KUČERA, Z. *Mezinárodní právo soukromé*. 6. opravené a doplněné vyd. Brno: Nakladatelství DOPLNĚK, 2004. 460 s. ISBN 80-7239-166-6.
- 4) MAREŠ, S.: *Zdroje financování podniku*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004. ISBN 80-86754-12-X.
- 5) POLIDAR, V.: *Management bank a bankovních obchodů*. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-11-4.
- 6) REVENDA, Z. a kol.: *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. vyd. Praha: Ekopress, 2005. ISBN 80-7261-132-1.
- 7) REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M.: *Finanční management*. Brno: VUT, 2003. ISBN 80-214-2487-7.
- 8) VALACH, J. a kol.: *Finanční řízení podniku*. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.
- 9) VOZŇÁKOVÁ, I.: *Efektivní řízení pohledávek*. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0770-5.
- 10) WAWROSZ, P.: *Zdroje financování podnikatelské činnosti*. 1. vyd. Ostrava: Sagit, 1999. ISBN 80-72081-06-3.
- 11) ZOUFALÝ, V. a kolektiv: *Velká kniha smluvních vzorů*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H.Beck, 2001. ISBN 80-7179-482-1.

- **Zákony** (ve znění pozdějších předpisů)

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů,

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník,

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník.

- **Internetové zdroje**

<http://www.factoring.cz> - Internetový portál věnovaný problematice faktoringu

<http://www.clfa.cz/index.php?&=600> - Česká leasingová a finanční asociace

<http://www.factors-chain.com> - Factors Chain International

<http://www.investicni-factoringova.cz> - Brněnská faktoringová společnost

## **Seznam příloh**

**Příloha č. 1** – Rozvaha společnosti (rok 2005, 2006 a 2007)

**Příloha č. 2** – Výkaz zisku a ztráty společnosti (rok 2005, 2006 a 2007)

**Příloha č. 3** – Přehled o peněžních tocích společnosti (rok 2005, 2006 a 2007)

**Příloha č. 4** – Stav peněžních prostředků společnosti za situace bez využití cizího zdroje financování (rok 2007)

**Příloha č. 5** – Stav peněžních prostředků společnosti za skutečné situace, tedy při čerpání kontokorentního úvěru (rok 2007)

**Příloha č. 6** – Stav peněžních prostředků společnosti za situace při využití faktoringu (rok 2007)

## **Obrázky (v textu)**

**Obrázek 2.1** – Princip faktoringové operace (str.28)

**Obrázek 4.2** - Telekomunikační věž REIME (str. 50)

## **Grafy (v textu)**

**Graf 3.1** - Celkový obrat faktoringových společností za rok 2007 (str. 44)

**Graf 3.2** - Podíl faktoringových společností na trhu dle objemu postoupených pohledávek za rok 2007 (str.45)

**Graf 5.3** - Grafické znázornění finančních prostředků společnosti v r. 2007 (str. 76)

**Graf 5.4** - Sloupcový graf celkové a uhrazené měsíční fakturace za skutečné situace v r. 2007 (str.80)

**Graf 5.5** - Sloupcový graf celkové a uhrazené měsíční fakturace s využitím faktoringu ( str.81)

## **Tabulky (v textu)**

**Tabulka 3.1** - České faktoringové společnosti a jejich podmínky pro uzavření smlouvy (str.48)

**Tabulka 4.2** – Horizontální analýza výkazů zisků a ztrát společnosti (str. 56)

**Tabulka 4.3** - Horizontální analýza aktiv společnosti (str.57)

**Tabulka 4.4** - Analýza poměrových ukazatelů společnosti (str. 58)

**Tabulka 5.5** - Základní srovnání faktoringu s kontokorentním úvěrem (str. 70)

**Tabulka 5.6** - Srovnání stavu finančních prostředků společnosti v červenci 2007 (str. 77)

**Tabulka 5.7** - Přehled měsíční úspory nákladů společnosti díky poskytnutému skontu v roce 2007 (str. 82)

**Tabulka 5.8** – Hodnota krátkodobých pohledávek společnosti (str. 83)

**Tabulka 5.9** – Průměrná splatnost závazků a pohledávek společnosti (str. 82)